www.monitor.co.at

4 Apr. 07

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Mobile Lösungen schaffen Mehrwert

Bild: FieldWorX

Der Markt für mobile Unternehmenslösungen kommt in Schwung. Hohe Bandbreiten und attraktive Tarife steigern die Nachfrage bei Standardprodukten wie Mobiles Breitband und Mobile E-Mail. Immer öfters setzen Firmen auch auf spezielle Branchenlösungen.

- **Mobilfunk-Markt:** Angebote für Unternehmen
- **Web 2.0:** Auf den Punkt gebracht
- **Marktübersicht:** Business-Notebooks

DAS IKT-JAHRBUCH AUSGABE 2007 JETZT BESTELLEN!
unter www.monitor.co.at/itbuch

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

MEHR SPEED FÜR IHR BUSINESS!

*Unverbindliche Preisempfehlung in EUR inkl. MwSt.
MAXDATA ist ein international eingetragenes Warenzeichen. Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Das Microsoft Logo ist ein eingetragenes Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle übrigen Markennamen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller sein und sollen als solche betrachtet werden.

So geben Sie den Takt in Ihrem Business an. Aktuelle MAXDATA Server Hardware mit Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren verkürzt lästige Wartezeiten. So kann sich Ihre Mannschaft auf das Wesentliche konzentrieren.

Der MAXDATA PLATINUM 3200 I bringt Servertechnologie vom Feinsten. Er schöpft seine brachiale Leistung aus ganzen vier Prozessorkernen! Mit dem Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor 5310 ist Ihr Server mit zwei Intel® Core™2 Duo Kernen nebeneinander ausgerichtet und bringt eine doppelte Leistung. Mit seiner Technik können Multi-Core-CPUs und 64-bit-Architekturen zeigen, was sie können. Performance und Sicherheit garantiert der Server darüber hinaus durch bis zu zehn Festplatten mit SAS-Unterstützung.

Performant - Sicher - Erweiterbar!

Setzen Sie in Sachen Server – Technology von MAXDATA. Mehr dazu unter **www.maxdata.at** oder telefonisch unter **01/27789-0.**

MAXDATA
INDIVIDUALTECHNOLOGY

MAXDATA PLATINUM 3200 I: Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor 5310 (1,60 GHz, 8 MB Cache), Intel® E5000P Chipsatz, 2 x 1 GB FB-DIMM 667 RAM mit ECC, 3 x 73 GB 15k hot swap SAS Festplatten (RAID 5 vorkonfiguriert), 6 hot swap Festplatteneinschübe, Intel® SRCSAS144E S-ATA/SAS RAID-Controller, DVD-ROM Laufwerk, Standgehäuse, 2 x 830 W redundante hot swap PFC Netzteile, redundante hot swap Lüfter, 3 x PCI Express x8, 1 x PCI Express x4, 2 x PCI 64 bit / 100 MHz, Remote Management Modul (Keyboard-Video-Maus Übertragung über LAN), DR DOS Preload, MAXDATA System Manager und MAXStart Installations-CD Software, 36 Monate Vor-Ort-Service am nächsten Arbeitstag, **€ 4.999,–* inkl. MwSt.**

Richtig mobil

Wenn jetzt der Frühling ins Land zieht, dann steigert auch die Natur nach dem – heuer allerdings eher ausgefallenen – Winterschlaf wieder ihre Mobilität. Ein guter Grund also, um Ihnen auf fast 20 Seiten die neuesten Mobile-Business-Trends zu präsentieren.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Gesprochen wird schon lange darüber, aber auch MONITOR-Autor und INSET-Geschäftsführer Dipl.-Ing. Georg Lankmayr konnte feststellen, dass der Markt für mobile Unternehmenslösungen derzeit erst in Schwung kommt (S. 10 ff). Basierend auf den nun vorhandenen hohen Bandbreiten und attraktiven Tarifen wächst etwa die Nachfrage bei Standardprodukten wie mobilem Breitband und mobilem E-Mail. Schon heute entscheidet sich jeder vierte Kunde für einen mobilen Breitband- und gegen einen herkömmlichen ADSL-Anschluss. Die Aufrüstung der bestehenden HSDPA-Netze auf HSUPA wird die Nachfrage weiter verstärken. Bereits in diesem Monat können A1-Kunden zunächst in Ballungszentren von der neuen Breitbandgeneration profitieren.

Auch der Markt für mobile Groupware-Lösungen (Mobile E-Mail, Terminkalender, Kontakte via Handheld) bietet noch großes Potenzial: In Österreich könnten etwa 340.000 Geschäftsanwender solche Lösungen einsetzen, derzeit nutzen aber erst rund 6% diese tatsächlich. Durch den verstärkten Einstieg von Microsoft (bis dato dominierte vor allem Research in Motion mit dem BlackBerry-Dienst) ist auch hier eine zunehmende Dynamik zu erwarten.

Darüber hinaus wächst auch die Nachfrage nach speziellen Branchenlösungen. Zwar bleibt dieses Marktsegment sehr selektiv, da die Projektauslöser und das Nachfrageverhalten von Unternehmen sehr differenziert sind, doch die Erwartung über die zukünftige Durchsetzung von Lösungsansätzen bleibt hoch. In Österreich zählt beispielsweise das Gesundheits- und Sozialwesen zu einer führenden M-Business-Branche.

Dass es bei der „Mobilisierung von Unternehmensprozessen" aber einer klaren Strategie bedarf, betont Karl Gorz, Mobile Business Experte von Kapsch CarrierCom. Firmen, die ihre Außenmitarbeiter mit mobilen Lösungen ausstatten, fehlt heute großteils noch die richtige Strategie dafür: „Es ist vielfach der Fall, dass Mitarbeiter im Außendienst mit PDAs oder Notebooks und Datenkarten ausgestattet werden, ohne dass die mobilen Prozesse darauf abgestimmt sind." Lesen Sie den kritischen Einwurf auf S. 17.

Mobilfunkmarkt-Business

84% der österreichischen Unternehmen stellen ihren Mitarbeitern Mobiltelefone zur Verfügung. Doch haben sie auch den optimalen Vertrag mit einem der vier österreichischen Mobilfunkanbieter in der Tasche? MONITOR-Autorin Dr. Christine Wahlmüller hat sich für Sie umgehört, den Markt, die vier Anbieter und ihre Produkte unter die Lupe genommen. Derzeit gibt es knapp unter 8 Mio. Handy-User in Österreich, der Markt ist damit so gut wie gesättigt.

Anders sieht es dagegen im Bereich Datennutzung aus: Die Zahl der mobilen Datennutzer wird für 2006 von IDC mit 3,465 Mio. angegeben und soll bis 2009 um mehr als eine Million auf 4,654 Mio. anwachsen. Der Trend in Richtung Mobilität freut die Anbieter: „Mobiler Zugriff auf Firmennetzwerke, E-Mails verschicken und empfangen, Termine und Kontakte verwalten, das alles wird verstärkt auch von KMUs genutzt", erklärt etwa Michael Fried, CCO One. Die ganze Analyse finden Sie ab S. 14.

Sicherheit und Integration

„Alleine im ersten Halbjahr 2006 registrierten wir 235 Varianten mobiler Viren, gleichzeitig kümmern sich allerdings 75% der Unternehmen nicht um diese Gefahren", unterstrich kürzlich Paul Miller, Managing Director Mobile Security von Symantec, am IT Summit in Kalifornien. Und Todd Thiemann, Director Device Security von Trend Micro, meinte sogar, dass die großen Attacken erst noch kommen würden. Gleichzeitig müssten Anti-Viren-Lösungen auf Mobilgeräten allerdings besonders „schlank" programmiert sein, um die Nutzung nicht zu beeinträchtigen. Nach Einschätzung von Miller werde auch den lokalen Service-Providern eine wichtige Rolle bei der Schaffung von „regionalen Sicherheitszonen" zukommen, in denen die Nutzung mobiler Geräte zentral gesichert wird.

Für Jay Burrell von Nokia stellen sich angesichts der zunehmenden Mobilität in Unternehmen viele Fragen. Neben der Geräte-Vielfalt und den Problemen der Geräte-Verwaltung spielen auch Middleware-Fragen, IT-Ressourcen und Netzwerk-Services eine große Rolle. „Grundsätzlich plädieren wir dafür, jedes Gerät in das Unternehmens-Netz zu integrieren und den Nutzern alle Möglichkeiten der Kommunikation zur Verfügung zu stellen." Für Marcus Birkl von Siemens wiederum sind die Treiber mobiler Unternehmenslösungen heute die Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung und der Kosteneinsparung. Trotz der Vielfalt möglicher Technologien wolle der Nutzer eine möglichst gleichbleibende Qualität der Kommunikations-Services und fortwährenden Zugang zu diesen. Und dies unter einer Nummer sowohl bei der geschäftlichen wie bei der privaten Nutzung. Lesen Sie meine beiden Texte vom IT Summit auf S. 22 bzw. 24.

Eine interessante Frühlings-Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | April 2007

Wirtschaft

Constantinus Berater- und IT-Preis ... 6
UBIT-Obmann Alfred Harl im Interview ... 7

Lösungen

Roma Rolladensysteme mit Infor ... 8

Thema | Mobile Business

Mobile-Business-Trends 2007 ... 10
Mobilfunkmarkt-Business ... 14
„Kochrezept" für mobile Geschäftsprozesse ... 17
Durchgängige Sicherheitspolitik für mobile Endgeräte ... 18
Der nächste Schritt zum „Unwired Enterprise" ... 19
SIP und VoIP - Wegbereiter für mehr Mobilität ... 20
Mobile Lösungen mit FieldWorx ... 21
IT Summit in Monterey ... 22
Überblick über alle Fahrzeuge ... 25
Mobile working day 2007 ... 26
Kommunikationstalent ... 27
Marktübersicht: Business-Notebooks ... 28
Flexibler Remote Access ... 29

Strategien

Web 2.0 oder die Mitmachgesellschaft ... 30
Business Intelligence mit Leichtgewicht ... 32
IT-Strategien für österreichische Unternehmen ... 33
Business Service Management ist Gebot der Stunde ... 34
ERP weltweit ... 35
bit media: Partnerschaft mit Microsoft Learning ... 37
Sushi online - bezahlt wird per Mausklick ... 38
Elektronischer Gehaltzettel ... 39

Netz & Telekom

Kommentar: Securitythemen rund um Vista ... 40
Alles auf IP ... 41
Life Cycle Management ... 42
WAN Optimierung ... 43

Hard & Software

Zukunftstakt nach Plan ... 44
Farblaserdrucker mit integrierter Duplexeinheit ... 45

Moniskop

Tagesordnungspunkt: Wohlfühlen ... 46
Bücher ... 46

Aus der Redaktion

Editorial ... 3
Inserentenverzeichnis ... 47
Impressum ... 47

Wie steht es um den Business-Mobilfunkmarkt in Österreich?

Web 2.0 oder die Mitmachgesellschaft

G/On™

GIRITECH®

Die grösste Innovation für

sicheren Remote Access

seit VPN und Secure Token

Geschäftspartner | Aussendienst | Niederlassungen | Consultants | Home Office | Outsourcing | Kunden

Anstecken, verbinden, arbeiten

Erleben Sie die neue Einfachheit

Mit Giritechs G/On™ steht ein hochflexibler Remote Zugang auf Unternehmensressourcen zur Verfügung, ohne dass Appliances, VPN- oder DMZ-Strukturen erforderlich sind. G/On™ unterstützt:

- **Server-based Computing**
  z. B. Citrix, Terminal Services oder Mainframe
- **Client/Server Computing**
  z. B. Outlook, Navision, SAP, Siebel, Remote Desktop, CRM
- **Webbasierte Applikationen**
  z. B. Intranet / Extranet / Portale
- **Inhouse-Anwendungen**
  über TCP/UPD

Der G/On™ Access Key wird einfach in einen aktiven USB Port eines internetfähigen PCs eingesteckt und startet den G/On™ Client automatisch. Alternativ kann die kostenlose Desktop-Software auf einen PC kopiert und an Ihrem G/On™ Server eindeutig aktiviert werden. USB Key oder PC sind Bestandteil der 2-Faktor Authentifizierung.

Im Login-Dialog autorisieren Sie sich durch Eingabe von Benutzername und Passwort (single signon). Die freigegebenen Remote-Applikationen stehen über das G/On™ Menü in der Taskleiste direkt zur Verfügung. Wird der Access Key entfernt (oder der Desktop Client beendet), dann schliesst G/On™ die Remote Session und Anwendungen sofort.

Die Anwendungskonnektivität stellt Ihr G/On™ Server über eine Single-Port Protokollverbindung inklusive Prozess-kontrolle her (lock-to-process), die „silent" arbeitet und auf Port-Scanning nicht reagiert. Volle Integration in AD-Strukturen, Lastver-teilung und Fehlertoleranz sowie zentrales Management komplettieren die Lösung.

STADLER EDV Ges.m.b.H
Giritech Certified Partner
Welschgasse 3/1/7
A–1230 Wien
Tel: +43 (0) 1 865 3990–0
Fax: +43 (0)1 865 3990–123
Mail: office@systemsoftware.at

Interessiert? Dann fordern Sie jetzt unverbindlich Ihr G/On™ Testpaket an.

www.systemsoftware.at

STADLER EDV

SYSTEM software

© 2007 Giritech GmbH. All rights reserved. Giritech®, EMCADS™ and G/On™ are trademarks or registered trademark of Giritech A/S. Giritech A/S is a privately held company registered in Denmark. Giritech's core intellectual property includes the patented systems and methods called EMCADS™. Other product names and brands used herein are the sole property of their owners. Photographs, images and artwork © Giritech GmbH and Giritech A/S. Royalty free stock images by Fotolia.de © Alex Paterov.

Multimedia-Staatspreis 2007

Der Staatspreis multimedia & e-business 2007 reagiert auf den Trend zu Mobilität und User Generated Content mit der Anpassung seiner Kategorien. Einreichungsfrist: 1. Juni 2007

Die sechs Staatspreiskategorien sind: Kultur, Unterhaltung und Spiele; Lernen, Nachrichten und Communities; Wellness, Gesundheit und soziale Dienste; E-Government und öffentliche Informationsdienste; E-Marketing und Unternehmenspräsentation; E-Commerce und Kundenbindung.

Mobile Business als wichtige Entwicklung für die Zukunft soll speziell gefördert werden. Beim Sonderpreis wird 2007 deshalb das Thema „Mobile Business" in den Mittelpunkt gerückt. Ausgezeichnet werden die besten Produkte, Anwendungen, Services, Applikationen und Inhalte für mobile Endgeräte. Mit dem Förderpreis „Talent trifft Markt" werden vorrangig StudentInnen und ErstproduzentInnen aufgerufen, ihre Projekte einzureichen, zu gewinnen gibt es 3.000 Euro Preisgeld.

Der Innovationspreis „Die Zukunft des digitalen Rundfunks" fördert speziell innovative Projekte, die sich noch in der Entwicklungsphase befinden. Auch hier winken 3.000 Euro als Startkapital für die Projektrealisierung. Die Rundfunk- und Telekomregulierungsbehörde (RTR) sponsert neben dem Preisgeld den ersten 20 StudentInnen, die zum Innovationspreis einreichen, 100 Euro der Einreichgebühr.

Weitere Informationen unter:
www.multimedia-staatspreis.at

Constantinus Berater- und IT-Preis

Einreichfrist endet mit 27. April 2007.

Immer mehr Unternehmen setzen auf externes Beratungs-Know-how, um im täglichen Geschäft erfolgreich zu sein. Der Wettbewerb steigt - Qualität wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor für die heimischen Beratungs- und IT-Unternehmen. Derzeit zählt die Branche in Österreich mehr als 40.000 Betriebe, zwei Drittel davon sind IT-Dienstleister.

Um die Qualität der Beratungs- und IT-Leistungen aufzuzeigen und darüber hinaus nachhaltig zu fördern, hat der Fachverband UBIT (Unternehmensberatung und Informationstechnologie) in der Wirtschaftskammer Österreich vor fünf Jahren den Constantinus Award ins Leben gerufen - Österreichs großen IT- und Berater-Preis.

Zur Einreichung sind Projekte bzw. Teilprojekte zugelassen, die zwischen 01.01.2005 und 27.04.2007 abgeschlossen wurden. Alle eingereichten Projekte werden auf der Website des Constantinus Award veröffentlicht. Eine internationale Expertenjury fällt bis spätestens Anfang Juni 2007 die Entscheidung.

Alle Informationen zum Constantinus Award 2007 sind im Internet unter www.constantinus.net abrufbar.

Karriere

ACP gewann **Karl Tantscher**, 59, den früheren CEO, Kernaktionär und Mitbegründer von S&T, als Aufsichtsrat. Tantscher hatte den Vorstandsvorsitz bei S&T mit Ende 2005 zurückgelegt und seinen Aktienanteil schrittweise verkauft. Tantscher genießt großes Ansehen in der Branche, das soll ACP bei ihren weiteren Expansionen und Zukäufen stärken.

Walter Altmann wurde zum Chief Financial Officer des Softwarehauses Winterheller bestellt. Schon seit 2006 war er für das Unternehmen als Division Manager Consolidation tätig. Sein Ziel ist es, den Expansionskurs des Unternehmens durch klare Abläufe und seine langjährige Erfahrung mitzutragen.

Mag. **Karin Skarek**,35, MBA, ist seit Jahresbeginn Geschäftsführerin des Zahlungsverkehrsabwicklers First Data International in Österreich. Sie leitet das IT-Unternehmen mit über 200 MitarbeiterInnen, das als technisches Rückgrat des bargeldlosen kartenbasierten Zahlungsverkehrs das Funktionieren von Kartenzahlungen und Bankomatbehebungen sicherstellt.

Rainer Weinzettl, 38, Vertriebsleiter im Bereich Systems Integration und Mitglied der Geschäftsleitung bei T-Systems in Österreich, zeichnet seit Jänner 2007 auch für das zentrale Partner-Management verantwortlich. Damit übernimmt er u. a. die Betreuung der strategischen Partner EMC2, Microsoft, Oracle und SAP.

Wolfgang Hafner, 30, bislang Business Development Manager, übernimmt ab sofort die Position des Vertriebs- und Marketingleiters im Hardware-Bereich von Avnet Partner Solution. Der neue Vertriebsleiter wechselte im Januar 2004 zu Avnet Partner Solutions, wo er als Business-Unit-Leiter und zuletzt als Business Development Manager für IBM-Hardware verantwortlich war.

Alfred Harl ist neuer Obmann des Fachverbands UBIT

Der Fachverband „Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT)" in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) hat einen neuen Obmann.

Conrad Gruber

Am 15. Februar 2007 legte der bisherige UBIT-Leiter Friedrich Bock nach vier Jahren seine Funktion zurück und übergab an Alfred Harl, bisher Obmann der UBIT Niederösterreich. Der neue Obmann wurde für eine Periode von drei Jahren gewählt. Seine Stellvertreter sind Wilfried Seyruck und Martin Prager.

Im MONITOR-Gespräch legt Harl seine neue Gangart dar. Zu allererst will der neue UBIT-Chef „Basisdemokratie" etablieren. Ihm schweben dabei regelmäßige Mitgliederkonferenzen vor: „Ich lege großen Wert auf direkten Kontakt zu den Mitgliedern." Dort sollen die Bedürfnisse in unmittelbarer Diskussion zur Sprache gebracht werden. Eingebunden werden dabei natürlich auch die Fachgruppenobleute, die sich mit den Einzelthemen der jeweiligen Berufsgruppen befassen sollen.

Denn der UBIT ist mit 32.000 aktiven Mitgliedern (43.000 mit Nichtaktiven) mittlerweile hinter den Gastronomen (52.000 Aktive) und noch vor dem Allgemeinen Gewerbe (25.000 Aktive) der zweitgrößte Fachverband innerhalb der WKO: Der größte Bereich ist dabei die Berufsgruppe Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) mit rund 30.000 aktiven und nichtaktiven Mitgliedern. Dazu kommen die Unternehmensberater mit 10.000 Mitgliedern und die neu hinzugestoßene Berufsgruppe der Bilanzbuchhalter.

Für die größte Gruppe seines Fachverbandes wirft sich Harl gleich zu Amtsantritt ordentlich ins Zeug: „Wir verlangen einen IKT-Minister." Es sei Zeit, dass dieses Thema formuliert werde. Die bisherigen Zuständigkeiten im Infrastrukturministerium würden nicht ausreichen, man müsse eine solche „Vision" haben. Harl: „Sieht man Österreich als Unternehmen, dann braucht es auch einen IT-Verantwortlichen." Dass mit einem IKT-Minister auch gleich ein neues Ministerium nötig würde, ist Harl klar: „Für diese Forderungen gibt es internationale Vorbilder." Erst kürzlich seien auf einem IT-Gipfel in Deutschland unter Teilnahme der Bundeskanzlerin Angela Merkel derartige Forderungen aufgetaucht. Für Harl sei das ein „Basisthema".

Im Zentrum seines zukünftigen Wirkens steht für Harl auch eine „Qualitäts- und Qualifizierungsoffensive". Man möchte sich dabei auf die „Kernelemente" einer jeden Branche konzentrieren. Bei der Qualifizierung der Berater will Harl den bisherigen Rhythmus der Weiterqualifizierung von fünf auf drei Jahre verkürzen. Das sei „internationaler Standard". Damit sollen auch die leidigen Diskussionen um Beraterhonorare beendet werden: Von manchen Unternehmen werden laut Harl Kosten und Ergebnisse von Beratungen „in einem falschen Zusammenhang" gesehen. Manchmal entstehe das Empfinden zu hoher Tagsätze bei einem vermeintlich nicht messbaren Ergebnis darin, dass dem Berater die Ziele für seinen Einsatz von Kundenseite nicht genau kommuniziert würden. Das mache es am Ende schwer, Resultate genau zu benennen, etwa bei Qualitäts-Audits oder ähnlichem. Wichtig sei ihm auch, dass es „ganz klare Abgrenzungen" des Beraterberufs zu anderen Beratungstätigkeiten geben soll. Harl erzählt von einem Apotheker, der seine Apotheke zusperren und als freiberuflicher Wirtschaftsberater weitermachen wollte: „Da muss man sich die Qualifizierung genau anschauen."

„Wir wollen einen IKT-Minister"- **Alfred Harl**, neuer Obmann des Fachverbands UBIT

Ganz klar soll jedenfalls der Zugriff auf die Fachverbandsmitglieder gestaltet werden. Harl will eine komplette Adressdatenbank alle Mitglieder der einzelnen Branchen einführen, auf die „jeder Kunde, alle Kollegen und alle Journalisten" zugreifen können. Damit soll auch mehr „Transparenz" geschaffen werden.

Letzten Endes habe Harl gemeinsam mit seinem Vorgänger Bock auch die UBIT-Haftpflichtversicherung durchgesetzt. Jedes Mitglied, ob IKT-Experte, Consulter oder Buchhalter, könne sich für einen Betrag von „90 bis 100 Euro pro Jahr" bei der Generali versichern und genießt damit eine Deckungssumme von 1,5 Millionen Euro pro Schadensfall, der während seiner beruflichen Tätigkeit eintritt. Harl: „Das haben wir noch letztes Jahr ausverhandelt." Weiter gehen soll es auch mit dem „IT- und Beratertag".

Heuer wird dieser vom 27.-29. November in Wien stattfinden und „Marketing" zum Thema haben. Harl bemüht sich um den Marketingchef von Harley Davidson als „Stargast": „Eine Firma, von der man Marketing lernen kann."

Vielfalt erfolgreich im Griff: Roma Rolladensysteme plant Materialfluss mit Infor

Wer die Wahl hat, hat die Qual: Dieses Sprichwort bekommt bei der deutschen Roma Rollladensysteme GmbH eine neue Dimension.

Bauherren und Architekten können zwischen 350 Farbtönen, unterschiedlichen Profilen aus doppelwandigem, geschäumtem Aluminium in drei Breiten und verschiedenen Vorbauelementen im runden, eckigen oder klassischen Design auswählen. Aus rund 20 Verkaufsprodukten entstehen so täglich etwa 2.000 Varianten. Bei dieser umfangreichen Produktpalette spielt die Steuerung des Materialflusses eine entscheidende Rolle für den Geschäftserfolg.

Rund 600.000 Rollläden und 8.000 Garagentore verlassen jährlich die Roma-Fertigungsstandorte und gelangen über ein dichtes Netz von Fachhändlern auf Baustellen in Deutschland, Benelux, Österreich, der Schweiz und Frankreich. Das Erfolgsrezept, das den Handwerksbetrieb innerhalb von knapp 25 Jahren zu einem modernen Industrieunternehmen aufsteigen ließ, ist Produktfunktionalität plus Kundenservice. Doch proportional zur geschäftlichen Erfolgsgeschichte stieg der Leidensdruck in der Verwaltung und in der Fertigung: Da Roma mit einem Planungsinstrument arbeitete, mit dem sich keine Stücklisten erzeugen ließen, wurde die Steuerung des Materialflusses immer schwierigerer. Schließlich wurde die Einführung eines neuen Systems unvermeidlich.

„Uns war klar, dass eine neue Software auch Akzeptanzprobleme hervorrufen würde“, erinnert sich Rainer Strohm, Leiter für Organisation, Informations- und Kommunikationssysteme bei Roma. Die Erfahrung gab dem IT-Fachmann recht: Zunächst stieß die anfängliche Mehrarbeit mit dem neuen System Infor ERP COM nicht nur auf Sympathie. „Es ist ganz wichtig, viel Werbung im eigenen Haus für eine neue Lösung zu machen“, rät Strohm. Dabei hatte Roma mit Infor eine Wahl getroffen, die sich eng an den speziellen Anforderungen des Rollladen-Herstellers orientierte: Der Anbieter von Unternehmenssoftware konnte mit Infor Variants ein ausgereiftes, integriertes Modul für die Variantenkonfiguration und -verwaltung sowie die Plausibilitätsprüfung liefern. Infor überzeugte aber auch durch fundiertes Branchenwissen. Innerhalb eines guten Dreivierteljahrs gingen die Module für ERP, Vertrieb, Einkauf, Produktion, Qualitätsmanagement, Lager sowie die Variantenverwaltung von Infor ERP COM live.

Ein Beispiel aus der Praxis: Die Rollläden werden aus Sechs-Meter-Ware produziert und je nach Auftrag so zugeschnitten, dass möglichst wenig Abfall entsteht. Mit der neuen Software werden Aufträge nicht mehr chronologisch nach Eingang erledigt, sondern danach, wie sie sich vorab sinnvoll in Blöcken zusammenfassen lassen, um in einem einzigen Arbeitsgang optimal zu schneiden. Infor gibt in der Standardlösung mögliche Prozessabläufe bereits vor, sodass in diesem Bereich mit Ausnahme der Zuschnittsoptimierung keine Anpassungen vorgenommen werden mussten.

Umfangeiche Variantenproduktion

In den vergangenen fünf Jahren hat Roma rund zehn Mannjahre in die Abbildung seiner Variantenprodukte in Infor investiert - die Definition von Varianten umfasst Stücklisten von bis zu 100 Teilen, wobei keine Stückliste fix hinterlegt ist, sondern immer dynamisch aufgrund der Variantenmerkmale generiert wird. Ein Plausibilitätssystem sorgt dafür, dass nur sinnvolle Kombinationen als Auftrag zugelassen werden. Die Logik, die dem System zugrunde liegt, wurde zunächst manuell dokumentiert und dann in die neue Lösung übernommen. Der große Vorteil: Das System kann gleich bei der Eingabe der Aufträge auf Ungereimtheiten aufmerksam machen (Plausibilisierung). Teure Verzögerungen für die Lieferung der gewünschten Ware lassen sich so vermeiden.

Ohne ein durchgängiges ERP-System könnte die stetig wachsende Auftragsmenge heute nicht mehr gemeistert werden. Die integrierte Plausibilitätsprüfung dreht die Spirale weiter: Mit jeder neu erstellten Variante steigt die Vielfalt und treibt damit das Auftragsvolumen potenziell voran. Da in der Variantenkonfiguration auch eine automatische Preisfindung möglich ist, müssen sich Roma-Mitarbeiter nicht mehr mit der komplexen Preisrechnung beschäftigen. Dies verbessert wiederum den Workflow: Zuvor waren Auftragsannahme und Preisfindung getrennt, sodass der Buchhaltung Preisinformationen gesondert per Hauspost zugestellt werden mussten. Jetzt bekommt die Finanzabteilung elektronisch alle Angaben zusammen mit dem Auftrag übermittelt. „Mit den neu definierten Abläufen hat unsere Arbeit mehr Struktur bekommen. Unter dem Strich stellen haben sich unsere Durchlaufzeiten um rund 20% reduziert“, fasst Strohm zusammen.

www.infor.com

Mit freundlicher Unterstützung von:

Reichen Sie jetzt Ihre besten Projekte ein und holen Sie sich den Constantinus Award 2007!

Infos und Anmeldung: www.constantinus.net

SIEMENS

Österreichische Computer Gesellschaft

Post.at

webfreetv.com

DER STANDARD derStandard.at ECO COMPUTERWELT monitor APA OTS

output itt econova »OBSERVER« MedienBeobachtung & Analyse CHEFINFO

Mobile-Business-Trends 2007

Der Markt für mobile Unternehmenslösungen kommt in Schwung. Hohe Bandbreiten und attraktive Tarife steigern die Nachfrage bei Standardprodukten wie mobilem Breitband und Mobile E-Mail. Immer öfters setzen Firmen auch auf spezielle Branchenlösungen. Zu den Vorreiterbranchen in Österreich zählen das Gesundheits- und Sozialwesen sowie die Industrie. INSET präsentiert die wichtigsten Zielgruppen, Einsatzszenarien und Verbesserungspotenziale in Unternehmen.

Georg Lankmayr

Mobility bei den Stadtwerken Wels: Projektumsetzung it&tel, amit, A1 (Bild: Stadtwerke Wels)

Die Nachfrage nach mobilen Standardprodukten wie mobilem Breitbandinternet (Datenkarte) ist in den vergangenen Monaten stark angestiegen. Die hohen Übertragungsbandbreiten durch HSDPA und attraktive Tarife überzeugen immer mehr Kunden und bescheren den Mobilfunkbetreibern starke Verkaufszuwächse in diesem Produktsegment. Es ist zu erwarten, dass bis 2010 jeder zweite Notebook-Besitzer auch über einen mobilen Breitbandanschluss verfügt.

Schon heute entscheidet sich jeder vierte Kunde für einen mobilen Breitbandanschluss und gegen einen herkömmlichen ADSL-Anschluss. Die Aufrüstung der bestehenden HSDPA-Netze auf HSUPA mit bis zu 7,2 MBit/s Download-Geschwindigkeit wird die Nachfrage weiter verstärken. Als erster Anbieter startet der Marktführer A1 mit HSUPA. Bereits ab April können A1-Kunden zunächst in Ballungszentren von dieser Breitbandgeneration profitieren.

Erfolgsfaktoren für Mobile Business im Gesundheits- und Sozialwesen

- Standardisierte Plattform zum Management mobiler Prozesse (Middleware).
- Kurze Entwicklungszeiten für neue mobile Anwendungen (unter zwei Wochen für die Entwicklung einer Teststellung).
- Zentrale Kontrolle über mobile Endgeräte (z. B. Gerätesperre durch Remote-Steuerung, automatische Software-Updates etc.).
- Einsatz von Push-Technologie in der Einsatzkoordination aufgrund vieler kurzfristiger Änderungen (Klient sagt ab, Mitarbeiter wird krank, hohe Fluktuation bei Mitarbeitern ...).
- Just-in-time-Versorgung der Mitarbeiter mit relevanten Informationen.
- Spezielle Sicherheitskonzepte aufgrund sensibler Patientendaten (sichere Verschlüsselung, digitale Unterschrift etc.).
- Hohe Benutzerfreundlichkeit am Endgerät, da die Benutzergruppe großteils aus älteren, nicht technologieaffinen Personen besteht.
- Vollautomatisiertes, rollen-basiertes Roll-out-Konzept aufgrund hoher Anwenderzahlen im Vollausbau (bis zu 2500 mobile User).

Quelle: ilogs mobile Software GmbH

Mobile E-Mail erobert neue Kundensegmente

Auch der Markt für mobile Groupware-Lösungen (Mobile E-Mail, Terminkalender, Kontakte via Handheld), die in den vergangenen Jahren eher als elitäres Nischenprodukt für das Management galten, spricht eine immer breitere Zielgruppe an. Das Marktpotenzial in Österreich beträgt 340.000 Geschäftsanwender. Doch erst rund 6% nutzen diese Anwendungen tatsächlich. Durch den verstärkten Einstieg von Microsoft (bis dato dominierte vor allem Research in Motion mit dem BlackBerry-Dienst dieses Marktsegment) ist auch hier eine zunehmende Dynamik zu erwarten. Zusätzlich wird die Nachfrage durch attraktive Tarife der Mobilfunkbetreiber weiter angeheizt. Der Einsatz von mobilen Groupware-Lösungen ermöglicht konkrete Verbesserungen für Unternehmen. Berechnungen anhand von gewonnenen Erfahrungswerten und Daten aus der Praxis zeigen, dass große Einsparungspotenziale realisierbar und Investitionen in kürzester Zeit amortisierbar sind.

Zielgruppen, Anforderungen, empfohlene Standard- und Branchenlösungen

Berufsgruppe	Typische Anforderungen und Bedürfnisse im Geschäftsalltag	Empfohlene Standard- und Branchenlösungen
Technischer Außendienst/Service ■ Wartungs- und Servicetechniker ■ Projektingenieure ■ Sicherheitstechniker ■ Baupoliere ■ Handwerker ■ Reinigungsfachkräfte ■ Spediteure ■ Etc.	■ Benötigen häufig spezifische Informationen zum Servicefall/Kunden (Erstdiagnose, Anfahrtsinfos, Ersatzteile etc.). ■ Müssen zeitkritische Termine und Aktivitäten mit Kunden, Sublieferanten, Innendienst etc. koordinieren. ■ Müssen flexibel auf kurzfristige Einsätze reagieren. ■ Müssen erbrachte Leistungen, Materialverbrauch und Zeiten dokumentieren (meist in Papierform).	**Standardlösungen** ■ Mobile Groupware (E-Mail/Personal Info Management) ■ Mobiles Breitbandinternet **Branchenlösungen** ■ Mobile Zeit,- Material- und Leistungserfassung ■ Mobile Procurement ■ Mobiles Einsatzmanagement
Vertriebsaußendienst ■ Finanz- und Versicherungsmakler ■ Immobilienmakler ■ Baukaufkaufleute ■ Verlagskaufleute ■ Handelsvertreter ■ IT Account Manager	■ Sind häufig vor Ort beim Kunden und daher telefonisch schwer erreichbar. ■ Haben häufig unproduktive Leer- und Wartezeiten zwischendurch. ■ Müssen schnell auf Anfragen reagieren können (Kundenanfragen, Innendienst). ■ Müssen Kundenbesuche und Routen effizient planen, um Reisekosten zu sparen.	**Standardlösungen** ■ Mobiles Breitbandinternet ■ Mobile Groupware (E-Mail/Personal Info Management) **Branchenlösungen** ■ Mobiles CRM ■ Mobiles ERP
Managementberufe und freie Berufe ■ Geschäftsführer ■ Projekt- und Abteilungsleiter ■ Rechtsanwälte ■ Unternehmensberater ■ Werbefachleute ■ Hotelmanager ■ Journalisten	■ Sind häufig in Meetings oder auf Veranstaltungen bei Kunden oder Partnerfirmen. ■ Müssen auch unterwegs auf Anfragen reagieren bzw. Entscheidungen treffen. ■ Haben häufig unproduktive Warte- und Leerzeiten auf Reisen oder zwischen Terminen. ■ Haben hohen internen und externen Abstimmungsbedarf mit verschiedensten Gruppen.	**Standardlösungen** ■ Mobiles Breitbandinternet ■ Mobile Groupware (E-Mail/Personal Info Management) **Branchenlösungen** ■ Mobile Management-Informationssysteme ■ Mobile Workflow-Systeme (Reisemanagement, Reservierungssysteme etc.)
Sonderberufsgruppen ■ Mobile Pflegedienste ■ Mobile Einsatzkräfte (Sanitäts- und Rettungsdienste, Polizei, Feuerwehr)	■ Müssen zeitkritisch an Einsatzorte. ■ Hoher Dokumentationsaufwand (erbrachte Leistungen, Zeitaufzeichnungen etc.) ■ Hohe Sicherheitsanforderungen (sensible Patienteninformationen, Ausfallsicherheit)	**Branchenlösungen** ■ Mobiles Einsatzmanagement ■ Mobile Zeit- und Leistungserfassung

Quelle: INSET Research & Advisory 2007

Innovative Branchenlösungen im Gesundheits- und Sozialwesen

Auch die Nachfrage nach speziellen Branchenlösungen steigt weiter an. Innovative Projekte und Softwareanbieter mit hoher Lösungskompetenz wecken zunehmend das Interesse bei einer breiteren Zielgruppe. Zwar bleibt dieses Marktsegment sehr selektiv, da die Projektauslöser und das Nachfrageverhalten von Unternehmen sehr differenziert sind, doch die Erwartung über die zukünftige Durchsetzung von Lösungsansätzen bleibt hoch. Die bisherige Marktentwicklung hat gezeigt, dass die Marktadoption in einzelnen Branchensegmenten durch die erfolgreiche Umsetzung erster „Best Practices"-Projekte von führenden Unternehmen ausgelöst wird. In Österreich zählt beispielsweise das Gesundheits- und Sozialwesen zu einer führenden M-Business-Branche.

Dies erscheint zunächst überraschend, da dieser Sektor naturgemäß besonders hohe Anforderungen stellt. Dies resultiert einerseits aus der Komplexität von Geschäftsprozessen (z. B. zeitkritische Einsatzkoordination) und andererseits aus den speziellen Sicherheitsanforderungen, etwa aufgrund des Umganges mit sensiblen Patientendaten. Dr. Walter Liebhart, Geschäftsführer der Firma ilogs, bestätigt: „Der Gesundheitsbereich kann gegenwärtig als die Messlatte im Mobile Business für andere Branchen gesehen werden - sowohl was die Marktpenetration betrifft als auch was die Komplexität und Sicherheitsstandards der Anwendungen betrifft. Der Gesundheitsbereich hat die Vorteile von mobilen Anwendungen sehr rasch erkannt und hat innovative Technologiestandards etabliert. Diese Standards haben Vorbildfunktion und werden sich in Zukunft auch in anderen Branchen durchsetzen." Mit rund 5.000 mobilen Usern ist ilogs der Marktführer in diesem Segment und konnte die technischen Standards in den vergangenen Jahren entscheidend mitprägen.

Enormes Marktpotenzial in der Industrie und im Dienstleistungssektor

Innovative Einsatzszenarien durch mobile Lösungen bieten auch die Industrie bzw. industrienahe Sektoren. Unternehmen mit

wartungsintensiven Anlagen, Maschinen oder Produkten oder serviceintensive Dienstleistungsbereiche brauchen einen perfekten Außendienst. Rund 526.000 Business User im technischen Außendienst bzw. in diversen Serviceberufen können in Österreich durch spezielle Branchenlösungen klare Vorteile und Verbesserungen nutzen. Die größten Chancenpotenziale existieren bei der Auftragsverteilung sowie bei der Dokumentation der Serviceleistungen (z. B. Reparaturen, Wartungen, Kontrollen etc.).

In der Auftragsdisposition geht es vor allem darum, umfassende Informationen zum Servicefall (Störungen, Reparaturen etc.) möglichst standardisiert bzw. in elektronischer Form zu erfassen und an den verfügbaren Techniker weiterzuleiten. Häufiges Problem in der Praxis: Medienbrüche und der Verlust wertvoller Fakten sowie eine suboptimale Koordination bzw. Auslastung der Servicetechniker im Feld. Häufige Rückfragen, „Zettelwirtschaft" und Doppelarbeit im Innendienst, unnötige Folgetermine (Reisekosten), hohe Lagerbestände und zu lange Rechnungszyklen sind weitere Problembereiche. Durch den Einsatz mobiler Lösungen zur Erfassung des Zeit-, Material- und Leistungsverbrauchs sowie mobiler Verfügbarkeitsprüfungen (z. B. Abruf von Ersatzteillisten) können in den genannten Geschäftsprozessen noch große Produktivitätssteigerungen erzielt werden.

Schließlich kann auch beim Auftragsabschluss die Produktivität von Servicetechnikern verbessert werden, indem Auftragsprotokolle, Bestätigungen und Rechnungen vor Ort erfasst und in Echtzeit an unternehmensinterne Systeme oder auch bereits direkt an den Kunden übertragen werden. Durch den Einsatz integrierter mobiler Lösungen entsteht so ein durchgängiger Informationsfluss, der direkte Einsparungspotenziale ermöglicht und die gesamte Leistungsfähigkeit in Serviceorganisationen erhöht.

Kulturelle Barrieren hemmen die breite Durchsetzung von Lösungen im Vertrieb

Eine weitere wichtige Zielgruppe stellt der Vertriebsaußendienst dar. Hier können rund 276.000 Geschäftsanwender vor allem durch den mobilen Zugriff auf Kundeninformationssysteme (z. B. Mobiles CRM) profitieren. Die möglichen Funktionalitäten einer mobilen Vertriebslösung sind vielfältig und nach den individuellen Anforderungen im Unternehmen zu definieren. Verfügt das Unternehmen über bestehende Backend-Systeme (z. B. CRM- oder ERP-System) können spezielle Funktionen über eine Integrationsplattform (Middleware) auf mobilen Endgeräten abgebildet werden. Verfügt das Unternehmen über keine Softwareapplikationen (dies ist häufig bei kleineren Unternehmen der Fall), so kann über vergleichbare ASP-Lösungen die Funktionalität dennoch realisiert werden. Unternehmen können mobile Lösungen beispielsweise einsetzen, um nützliche Informationen über die Bedürfnisse des Kunden zu sammeln. Dies kann durch laufende Kundenbefragungen erfolgen, die z. B. durch den eigenen Außendienst im Rahmen von persönlichen Besuchsterminen durchgeführt werden. Die Informationen können dabei direkt am mobilen Endgerät erfasst und in eine Datenbank übertragen werden, wo die Daten für weitere Analysen, etwa von der Vertriebsleitung oder dem Vertriebscontrolling, genutzt werden können. Im Lead- und Account-Management bieten mobile Lösungen die Möglichkeit, wichtige Kundeninformationen abzurufen und dadurch die Beratungsqualität zu verbessern.

In der Auftragsabwicklung bzw. im Liefermanagement können durch die Nutzung mobiler Lösungen in vorangegangenen Vertriebsphasen aufwendige manuelle Nachbearbeitungsschritte im Innendienst oder sonstigen Backoffice-Abteilungen entfallen. Durch eine durchgängige elektronische

Fakten

Verbesserte Kommunikationsprozesse

- Bis zu 30% verringern sich die Durchlaufzeiten bei der Erstellung und Verhandlung von Angeboten durch den Einsatz von mobilen Lösungen.
- Bis zu 25% der administrativen Kosten in der Auftragsabwicklung lassen sich durch mobile Rechnungslegung einsparen.
- Bis zu 10% höher kann die Abschluss- bzw. Erfolgsquote im Vertrieb liegen, wenn der Außendienst mobilen Zugriff auf aktuelle Kunden- und Produktinformationen hat.

Mobile E-Mail

- Bis zu 30% des Personalaufwandes im Innendienst lassen sich einsparen oder anderweitig einsetzen, wenn das E-Mail-, Termin- und Kontaktmanagement effizient vom Außendienst über eine mobile Groupware-Lösung erledigt wird.
- Bis zu 15% höher liegt die Mitarbeiterproduktivität im Außendienst wenn Leer- und Wartezeiten zur Beantwortung von E-Mails, der Weiterleitung von Dokumenten, der Koordination von Terminen oder der Pflege von Kontakten über eine mobile Groupware-Lösung genutzt werden.
- Bis zu 10% der Reise- und Anfahrtskosten lassen sich durch eine koordinierte und optimierte Planung von Routen/-Terminen (z. B. Zusammenlegung von örtlich nahe gelegenen Kundenbesuchen) über die Koordination mit einer mobilen Groupware-Lösung einsparen.

Marktpotenzial in der Industrie und im Dienstleistungssektor

- Bis zu 50% der administrativen Verwaltungskosten im Backoffice lassen sich einsparen, wenn Zeit-, Material- und Leistungserfassung, Ersatzteilbestellungen oder Rechnungslegung direkt vom Servicetechniker erledigt werden.
- Bis zu 30% der laufenden Kommunikationskosten (für Rückfragen, fehlgeschlagene Anrufversuche etc.) lassen sich durch ein mobiles E-Mail-System im Auftragsmanagement und der Kommunikation mit dem Kunden bzw. zwischen Servicetechniker und Back-Office einsparen.
- Bis zu 15% des Personalaufwands im Back-Office lassen sich durch ein dynamisches Einsatzmanagement einsparen (z.B. Disposition durch Flottenmanagement-System).

Maximalwerte, abhängig von den unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen (Berechnungen: INSET Research & Advisory Unternehmensberatung GmbH)

Datenhaltung können die Rechnungslegungs- und Auslieferungsprozesse optimiert werden.

Die Kommunikationsprozesse mit Kunden oder dem Innendienst können zusätzlich über eine mobile Groupware-Lösung optimiert werden, indem die mobile Nutzung von E-Mails, Terminkalender, Kontaktprofilen etc. ermöglicht wird. Dadurch kann eine höhere Arbeitsproduktivität durch die effektive Nutzung von Leer- und Wartezeiten erreicht werden.

Zusätzlich können Innendienst und Assistenzkräfte von administrativen Tätigkeiten zur Bearbeitung oder Weiterleitung von Kundenanfragen, der Koordination von Terminen oder zur Bearbeitung von Kontaktdaten entlastet werden.

Mobile Business ist ein Thema mit bedeutendem Produktivitäts- und Kosteneinsparungspotential für Unternehmen. Zudem werden die Reaktionsgeschwindigkeit erhöht, Entscheidungszyklen beschleunigt und ein höherer Arbeitskomfort ermöglicht. Der systematische Einsatz in ausgewählten Geschäftsprozessen führt zu einer Reihe von Verbesserungen, und innovative Betreibermodelle ermöglichen eine rasche Amortisation der Investitionen.

Wie die vorangegangenen Beispiele gezeigt haben, bietet der gezielte Einsatz im Vertriebsaußendienst oder im Technischen Kundenservice enorme Potenziale für Unternehmen. Bereits die Nutzung von Standardlösungen kann abhängig von den unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen zu einer Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität, der Reduktion des Verwaltungsaufwandes oder der Senkung von überflüssigen Reisekosten führen.

Gleichzeitig stellt dies eine hervorragende Basis dar, um relevante Erfahrungswerte im Unternehmen zu sammeln und in weiteren Ausbauszenarien sowie durch ein kontinuierliches Fine Tuning strategische Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Dazu sollten Entscheidungsträger in relevanten Fachbereichen gemeinsam mit Anwendern gezielt nach prozessspezifischen Zusatzfunktionalitäten suchen, um eine integrierte unternehmensweite Mobile-Business-Strategie entwickeln zu können. Durch diesen gesamtheitlichen Zugang wird das größte Potenzial erschlossen. Dafür sind jedoch eine gesamthafte Herangehensweise und die konsequente Implementierung eine wesentliche Vorraussetzung für Unternehmen. ❏

DI **Georg Lankmayr** ist Geschäftsführer der INSET Research & Advisory Unternehmensberatung GmbH. (www.inset-advisory.com). Das Unternehmen führt Forschungsstudien im Themenfeld mobiler und drahtloser Informations- und Kommunikationsanwendungen durch und berät führende Technologieanbieter im „Mobile and Wireless Business".

Faszniert

davon, dass Erfolg weitere Erfolge anzieht? Ein guter Grund, sich jetzt für eine preisgekrönte Unified Communications Lösung zu entscheiden. Wie den SIP-Softswitch HiPath 8000 – perfekt für große oder dezentralisierte Unternehmen. Mit dem Know-how und der Sicherheit, die Sie von einem Frost & Sullivan EMEA Award Winner für Unternehmenstelefonie erwarten können. Open Communications von Siemens Enterprise Communications. Effiziente Lösungen für optimierte Geschäftsprozesse.

Communication for the open minded

Siemens Enterprise Communications: www.siemens.at/open

SIEMENS

Mobilfunkmarkt-Business

84% der österreichischen Unternehmen stellen ihren Mitarbeitern Mobiltelefone zur Verfügung. Doch haben Sie auch den richtigen, optimalen Vertrag mit einem der vier österreichischen Mobilfunkanbieter in der Tasche? MONITOR hat sich umgehört, den Markt, die vier Anbieter und ihre Angebote unter die Lupe genommen.

Christine Wahlmüller

Laptop mit Datenkarte (Bild: One)

Sprachtelefonie ist immer mehr Mobiltelefonie. Derzeit gibt es knapp unter 8 Mio. Handy-User in Österreich, der Markt ist damit so gut wie gesättigt und wird sich nur noch wenig nach oben bewegen. Bis 2009 erwartet IDC nur eine geringfügige Zunahme auf 8,081 Mio. „Cellular Subscribers". 84% der österreichischen Unternehmen stellen ihren Mitarbeitern Mobiltelefone zur Verfügung (laut AIM Business, April 2006, Integral Markt- und Meinungsforschung).

Anders sieht es im Bereich Datennutzung aus: Die Zahl der mobilen Datennutzer wird für 2006 von IDC mit 3,465 Mio. angegeben und wächst bis 2009 um mehr als 1 Mio. auf prognostizierte 4,654 Mio. User. Das würde bedeuten, mehr als jeder zweite Mobilfunkkunde ist in drei Jahren nicht nur Gesprächs- sondern auch Datenkunde.

Nimmt man die Mobilfunkservices unter die Lupe, so prognostiziert IDC, dass der Umsatz für Sprachtelefonie nur noch minimal wächst, während sich die Ausgaben für Datentransfer von 232 Mio. $ im Jahr 2006 auf 481 Mio. US-Dollar im Jahr 2009 mehr als verdoppeln. Der Trend geht eindeutig in Richtung Mobilität, was die Anbieter freut, denn es bringt wieder neue Marktchancen und Umsatzquellen mit sich.

Neben dem Handy wird nun langsam auch der Laptop samt der Datenkarte zur Selbstverständlichkeit. „Mobiler Zugriff auf Firmennetzwerke, E-Mails verschicken und empfangen, Termine und Kontakte verwalten, das alles ist nicht mehr nur großen Unternehmen vorbehalten, sondern wird verstärkt auch von KMUs genutzt", erklärt Michael Fried, CCO One. Der drittgrößte Mobilfunkanbieter kämpft verbissen, um den Anschluss an die beiden Kopf-an-Kopf-liegenden Konkurrenten mobilkom und T-Mobile nicht zu verlieren.

„Unser erfolgreichstes Business-Produkt ist die mobile Nebenstellenanlage, die vor zwei Jahren bereits auf den Markt gebracht wurde", gesteht Fried nicht ohne Stolz. Mehr als 250 Firmenkunden nutzen diese Alternative zum Festnetz bei One. Aber auch die Nachfrage nach mobilen Internet- und E-Mail-Lösungen sei im Moment sehr groß, ist One-Mann Michael Fried zufrieden. Verkaufserfolge sind für den blau-schwarzen Branchen-Dritten auch sehr wichtig - gerade in Zeiten, wo die seit Jahren immer wieder aufkommende Mär des drohenden Verkaufs wieder einmal frisch belebt worden ist. Bis Mitte oder Ende April wollen die One-Eigentümer entscheiden, ob jetzt tatsächlich verkauft wird. 50,1% gehören der deutschen E.ON. Den Rest halten die norwegische Telenor (17,45%), die französische Orange (17,45%) und die dänische TDC (15%). E.ON hatte bereits im Mai 2001 verkündet, seinen Anteil „zügig, aber ohne Hast" verkaufen zu wollen. Als mögliche Käufer von One gelten u. a. die spanische

„Die Nutzung von Voice over IP zählt derzeit zu den heißesten Trends, die unseren Alltag bald mitbestimmen werden." - **Boris Nemsic**, mobilkom-CEO (Bild: mobilkom)

Telefonica bzw. deren Ableger O2 sowie die holländische KPN, die 2005 in Österreich bereits den viertgrößten Anbieter tele.ring kaufen wollte.

mobilkom legt Latte hoch

Sehr selbstbewusst agiert Marktführer mobilkom mit zurzeit rund 3,6 Mio. Kunden und absolut führend im Business-Sektor. Laut Eigenangabe telefonieren zwei Drittel aller Business-Kunden in Österreich zurzeit über das A1-Netz, darunter auch 91 der TOP-100-Unternehmen. „Wir sehen der Entwicklung auch zukünftig positiv entgegen, da viele Unternehmen zur Steigerung ihrer Produktivität immer mehr Diensthandys einsetzen. Aber auch der Einsatz von mobilem Breitband wird das Wachstum im Business-Segment weiter vorantreiben", glaubt Reinhard Zuba, Bereichsleiter Marketing bei der mobilkom. Bereits im vergangenen Jahr hat es hier beachtliche Ergebnisse gegeben: Rund 140.000 Datenkarten und USB-Modems hat die mobilkom bis Ende 2006 verkauft.

Eine Entwicklung, die sich heuer rasant fortsetzen wird. Denn die Netze der Anbieter werden schneller. Die mobilkom hat HSDPA (High Speed Download Packet Access) 7,2 und HSUPA (High Speed Upload Packet Access) schon im Februar ins A1-Netz integriert: In Wien sind beide Technologien bereits verfügbar, weitere Ballungszentren sollen dieser Tage folgen. Außerdem bietet die mobilkom ein gratis Softwareupgrade auf HSDPA 7,2 für das Vodafone-Mobile-Connect USB-Modem.

Auch bei Verfolger T-Mobile herrscht Zufriedenheit. „Wir konnten 2006 unseren Geschäftskundenanteil um 17% steigern", vermeldet Robert Chvatal, seit Februar neuer CEO von T-Mobile. Laut Eigenangabe hat T-Mobile derzeit 340.000 Businesskunden.

Erfreuliche Ergebnisse vermeldet wieder einmal optimistisch der kleine vierte Anbieter Hutchison vulgo „3". „Das Businesskundensegment ist in den letzten Monaten extrem stark angestiegen, wir sind sehr zufrieden mit dieser Entwicklung", so 3 CEO Berthold Thoma. „Businesskunden wollen maximal flexibel sein - und möchten Lösungen, mit denen sie unterwegs genauso effizient arbeiten können wie im Büro. Datenprodukte wie Datenkarten und -modems in Kombination mit günstigen Tarifen mit hohen Volumina sind besonders gefragt", so Thomas Einschätzung des Marktes. Businesskunden schätzen zudem, dass sie via Handy/PDA/BlackBerry auch ihre E-Mails mobil jederzeit abrufen können, ihren Kalender und ihre Kontakte parat haben, heißt es von allen Anbietern.

Spannende Produkte und Trends

„Wir glauben daran, dass die Mobilkommunikation auch im Geschäftsleben das Festnetz ablösen wird", sagt One-CCO Michael Fried. Eine wichtige Entwicklung dahin ist

„Wir glauben daran, dass die Mobilkommunikation auch im Geschäftsleben das Festnetz ablösen wird." - **Michael Fried**, One-CCO (Bild: One)

mit Sicherheit die Verfügbarkeit von HSDPA am Handy. De facto sind erst seit kurzem HSDSPA-fähige Endgeräte am Markt erhältlich. Damit sind dann endlich gute Download-Geschwindigkeiten via Handy möglich.

Richtungsweisend wie immer war die Präsentation der Mobilfunker auf der Fachmesse ITnT im Februar. „Business ohne Festnetz" - unter dieses Motto stellte T-Mobile seinen Messe-Auftritt. Propagiert wurden Flat-Tarife sowie die mobile Nebenstellenanlage inklusive Mitnahme der gewohnten Festnetznummer („Replace"). „Mit der mobilen Nebenstellenanlage ermöglichen wir Unternehmen einfach und unkompliziert Mobilität und Flexibilität zu geringen Kosten", rührt Dipl.-Ing. Georg Mündl, verantwortlich für den Vertrieb bei T-Mobile, die Werbetrommel. Kunde ist hier zum Beispiel die Niederösterreichische Landesregierung. Auch neue BlackBerry-Endgeräte, entwickelt von Research in Motion (RIM), wurden rechtzeitig zum Start in den

Der mobile Vor-Ort-Drucker MIP480 für Ihr Fahrzeug!

Der MIP 480 ist der ideale 24-Nadel-Drucker für den Einsatz in Fahrzeugen, Staplern, Baumaschinen und für alle mobilen Druckanwendungen Vor-Ort geeignet. (Transportpapiere, Rechnungen, Lieferscheine, etc.)

- 480 Zeichen/Sek., Auflösung 180 x 360 dpi
- Robust, extrem anwenderfreundlich, zuverlässig, witterungsbeständig
- Endlos-Formulare & Einzelblatt A4
- Flexible Befestigung (3 Druckergestelle, Sitzmontage mit universellem Einbaukit)
- optionaler Akkubetrieb

Ausführliche Informationen unter: www.tallygenicom.at

TallyGenicom > Power to Print

Ihr Partner in Business Printing

Frühling präsentiert. Laut T-Mobile sind bereits rund 85.000 BlackBerrys bei Österreichs Unternehmen im Einsatz.

Lösungen aus der Praxis

Dass die Mobiltelefonie in puncto Flexibilität die Nase vorn hat, zeigt das Beispiel von „Floor & More". Die vier Raumausstatter-Firmen Werlberger (Wörgl), Kettele (Feldbach), Schlick (Villach) und Tikal (Wels) gründeten im vergangenen Sommer das Gemeinschaftsunternehmen „Floor & More", das sich zum Ziel gesetzt hat, innerhalb eines Jahres Marktführer zu werden. Basis für den Erfolg ist vor allem auch eine adäquate Kommunikationslösung. Alle Mitarbeiter der vier Unternehmensstandorte und die Bodenleger telefonieren heute über die mobile Nebenstellenanlage von One. Außerdem werden Teile der Administration wie Erfassung von Arbeitszeit oder Baustellendaten sowie das Flottenmanagement über das One-Netz abgewickelt.

Gerade auch KMUs können stark von mobilen Lösungen profitieren. „Wir haben vor kurzem ein Unternehmen mit 15 Mitarbeitern ausgestattet, das Trainings und Seminare in ganz Österreich anbietet, der Großteil der Mitarbeiter ist ständig unterwegs, dank Handy, Datenkarte und -modem aber jederzeit gut erreichbar", schildert 3-CEO Berthold Thoma.

Roaming: verhandeln, verhandeln!

Viele Businesskunden haben hier ohnehin schon spezielle Konditionen mit ihren Anbietern ausgehandelt. Die aktuelle Roaming-Diskussion bzw. die EU-Verordnung zur Reduzierung der Roaming-Gebühren ist daher vor allem für Privatkunden eine erfreuliche Veränderung. Gespräche vom Ausland nach Österreich werden somit voraussichtlich ab dem Sommer erheblich günstiger. Ein netter, erster Ansatz ist das 3-Roaming-Modell „3 like home". 3-Kunden nutzen immerhin überall dort, wo es ein 3-Netz gibt, alle Dienste (ob Telefonieren, Videofonieren, SMS, MMS, Datendienste oder Services) zu den gleichen Konditionen wie zu Hause. Auch KMUs, die viel Zeit im Ausland verbringen, sollten auf eine günstige Roaming-Gebühr bei ihrem Mobilfunkbetreiber achten und dies entsprechend verhandeln.

Noch ein Trend darf nicht unerwähnt bleiben. Mobilfunk und Voice over IP (VoIP). Bis 2015 sollen laut Analysis Research 33% aller Mobiltelefonie-Gespräche in Westeuropa via Voice over IP laufen. In Österreich ist dazu erst der Startschuss gefallen: Die mobilkom hat im vergangenen Herbst einen mehrmonatigen Trial gestartet, bei dem A1-Vertragskunden (Privatsektor) unter Beibehaltung ihrer Rufnummer A1 over IP kostenlos ausprobieren und selber mitgestalten konnten. Seit Mitte Februar ist aus dem Testbetrieb ein kommerzielles Produkt geworden, das anlässlich der Mobilfunkfachmesse in Barcelona gelauncht wurde. „Die Nutzung von Voice over IP zählt derzeit zu den heißesten Trends, die unseren Alltag

„Businesskunden wollen maximal flexibel sein - und möchten Lösungen, mit denen sie unterwegs genauso effizient arbeiten können wie im Büro." - **Berthold Thoma**, CEO 3 (Bild: 3)

bald mitbestimmen werden", prognostizierte dabei mobilkom-CEO Boris Nemsic. Bereits in der Pilotphase war es möglich, Videocalls zu tätigen, Konferenzgespräche mit bis zu drei Personen zu führen oder Instant Messages zu verschicken. Ab sofort stehen den NutzerInnen noch mehr Features zur Verfügung: Mittels der erweiterten A1-Mobilbox können Nachrichten nun auch von PC zu PC hinterlassen werden. Das neue Kontaktmanagement ermöglicht das Importieren von Outlook-Einträgen, und die Presence Function zeigt an, wer gerade online ist. Außerdem können auch SMS mit A1 over IP verschickt werden.

Ziele und Strategien 2007

Die zwei „kleinen" Anbieter haben KMUs im Visier, aber auch die Großen halten auf diesen Markt die Hand, da der Großkunden-Markt so gut wie fix vergeben ist. Wer einmal seinen Anbieter hat, ist nämlich nur schwer dazu zu bewegen, diesen wieder zu wechseln. „Bei SoHos und Freelancern gibt es noch viel Potenzial, wir werden für diese Zielgruppe eine Reihe von Lösungen auf den Markt bringen", sagt One Marketing-

„Ich glaube, dass jemand, der die Synergien einer internationalen Gruppe besser nutzen kann, sich in Zukunft besser am Markt durchsetzen können wird." - **Robert Chvatal**, CEO T-Mobile (Bild : T-Mobile)

Vorstand Michael Fried.

Klarer Fokus bei „3" liegt auf dem Bereich Daten. „Wir arbeiten mit Hochdruck am flächendeckenden Ausbau unseres HSDPA-Netzes zur Versorgung mit mobilem Breitbandinternet", bringt 3-CEO-Berthold Thoma die Strategie aller Betreiber auf den Punkt. Der Wettlauf um Geschwindigkeit und mobiles Arbeiten *anywhere anytime* ist das, was die Branche bewegt und die Kunden vielleicht auch noch zum Wechsel animiert - vorausgesetzt der Preis stimmt. Brancheninsider glauben, dass sich die Preisspirale noch gehörig nach unten drehen wird - sowohl im Privat- als auch im Business-Bereich.

Der Faktor Mobilität treibt die Betreiber voran. „Die Mobilisierung von Geschäftsprozessen bietet noch unausgeschöpfte Möglichkeiten der Effizienzsteigerung", sieht Reinhard Zuba, Bereichsleiter Marketing bei der mobilkom ein gutes Marktpotenzial. Zuba will auch noch mehr Qualität und Service für die Business-Kunden anbieten. „Wir werden so die Marktführerschaft weiter behaupten", ist sich Zuba sicher.

Hier bahnt sich ein spannender Konkurrenzkampf an, denn Verfolger T-Mobile punktet mit Internationalität. Der neue Chef von T-Mobile Austria, Robert Chvatal, glaubt, dass die Zukunft der Branche in grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen liege. Außerdem geht er davon aus, dass Handy-Telefonieren in Österreich noch weiter billiger werden wird. „Ich glaube, dass jemand, der die Synergien einer internationalen Gruppe besser nutzen kann, sich in Zukunft besser am Markt durchsetzen können wird. Es gibt bereits in vielen Märkten mehr internationalen Wettbewerb als wir ihn derzeit noch in Österreich haben", so Chvatal.

www.a1.net, www.t-mobile.at, www.one.at
www.drei.at

„Kochrezept“ für mobile Geschäftsprozesse

Die Mobilität der Geschäftprozesse nimmt in Unternehmen stark zu, aber nicht immer wird damit richtig umgegangen.

Firmen, die ihre Außenmitarbeiter mit mobilen Devices ausstatten, fehle nämlich großteils noch die richtige Strategie dafür, kritisiert Karl Gorz, Mobile-Business-Experte mit großer Berufserfahrung bei der mobilkom und Kapsch CarrierCom. „Es ist vielfach der Fall, dass Mitarbeiter im Außendienst mit PDAs oder Notebooks und Datenkarten ausgestattet werden, ohne dass die mobilen Prozesse darauf abgestimmt sind“, sagt Gorz. So komme es manchmal dazu, dass ein Mitarbeiter beim Kundengespräch oder bei einer Lagerbestellung umständlich das Notebook hochfahren und eine Verbindung herstellen müsse oder mit dem PDA nicht sofort zur richtigen Datenanwendung komme, was Zeit und Nerven koste. Gorz: „Mobile Devices werden oft in der komplett falschen Situation eingesetzt“. Sein Vorschlag: Unternehmen sollten sich viel mehr auf die mobile Strategie konzentrieren und ihre Vorgänge besser untersuchen. „Es wird oft der Aufwand für Mobilität unterschätzt“, so Gorz. Derzeit herrsche seiner Meinung und Erfahrung nach ein „Wildwuchs“ und ein Mangel an Strategie in den Unternehmen. Gorz: „Technisch wären zweckmäßige, effiziente Mobilitätsanwendungen kein Problem, aber sie sind nicht nur ein IT-Thema, sondern ein Thema der IT-Governance in einem Unternehmen.“ Will heißen, dass Mobility von der technischen zur Management-Aufgabe geworden ist.

Gorz spart auch nicht mit konstruktiven Vorschlägen, wie die Situation zu verbessern ist. Zum Einen muss das Augenmerk auf die mobile Infrastruktur im Unternehmen gelenkt werden. Hier seien die gewünschten Anwendungen grundsätzlich vorab mit dem jeweiligen Provider zu klären, darunter Fragen der Connectivity, Security und Verfügbarkeit. Eine Basislösung für effektive Mobilität bestehe etwa in dem Wechsel von einer normalen VPN-Verbindung mit Software Client in das Core-Netz des Betreibers, was nichts anderes als einer „mobilen Standleitung“ entspricht. Auf diese Weise ist eine kontinuierliche Verbindung über ein Kunden-LAN gewährleistet und ebenso die Sicherheit, für die der Betreiber sorgt. Dies sollte die Grundlage für leistungsfähige „Mobile Business Solutions“ sein, argumentiert Gorz.

Der zweite Punkt betrifft „Mobile Managed Applications“. Diese hängen natürlich von Anwendungsfall ab: Muss ein Außendienstler Formulare übertragen, Lagerbestellungen aufgeben, in die Unternehmensdatenbank hinein, sich ins Firmen-SAP einklinken? Hier sei die Frage zu klären, wie man SAP- oder CRM-Anwendung am besten mobilisiert, meint Gorz. Und das hänge wiederum von der Art und Leistungsfähigkeit der Middleware ab, die dabei eingesetzt wird. Anwendungsmöglichkeiten wie Two-Way-SMS, Synchronisierung von E-Mail und Kalender wie überhaupt alle Onlinezugriffe sollten mit der Middleware optimiert werden und entscheiden letztendlich über die Art des mobilen Devices, das zweckmäßig für die benötigte Anwendung ist. Gorz: „Daten können so medien- und anwendungsgerecht eingesetzt werden“.

„Mobile Devices werden oft in der komplett falschen Situation eingesetzt.“ - **Karl Gorz**, Kapsch CarrierCom

Damit ergibt sich als dritter Punkt auch die Notwendigkeit eines Devicemanagements, also die Klärung der Frage, welche mobilen Geräte im Unternehmen eingesetzt werden und wie effizient sie die Geschäftsprozesse unterstützen. Das klingt banal, sei aber bei vielen Firmen noch immer nicht optimal umgesetzt, meint Gorz: „Man kann nicht jedem Mitarbeiter einfach irgendein Gerät geben.“ In vielen Fällen komme es durch zu komplexe Anwendungen, nicht ausreichende Schulungen oder falsche Geräte dazu, dass Prozesse verkompliziert statt vereinfacht würden. Es gelte, Grundsätzliches vorab zu klären: Sind die Geräte handlich genug für ihren Einsatz, welche Clientsoftware unterstützen sie, wie läuft die Synchronisation ab, was kann die Tastatur, das Display, der Akku usw.?

Gorz: „Diese drei Ebenen sollten alle Unternehmen untersuchen, die mobile Geschäftsprozesse einsetzen wollen.“ Trotz der eigentlich selbstverständlichen Tipps „hat diese Message eine starke Gültigkeit“, so Gorz mit Hinweis auf die derzeit gängige Praxis in den Firmen. (amb)

FOR YOUR **USB**-EYES ONLY!

CryptoPro Secure Device
Die Datenschutzlösung für USB-Speicher

CryptoPro Secure Device verschlüsselt USB-Speicher sicher und komfortabel.

- Einfach verteilt, schnell und kostengünstig implementiert.
- Automatische Erkennung der USB-Speicher – je nach Policy gesperrt oder sofort hochsicher verschlüsselt (AES 256).
- Zugriff ohne Installation oder Administrationsrechte möglich, u.v.m.

www.cpsd.at Wildbergstr. 32, 4040 Linz,
T: +43 (0)70/781 584-0, F: +43 (0)70/781 584-98

cpsd
it services GmbH

„Durchgängige Sicherheitspolitik ist notwendig“

Mobile Endgeräte werden immer leistungsfähiger und stabiler, sie haben ihr Wachstumspotenzial noch lange nicht ausgeschöpft. Gerald Daniel, zuständig für Vertrieb und Marketing bei mobil-data, erklärt im Gespräch mit dem MONITOR, wie Unternehmen auf diesen Trend reagieren sollen.

Dominik Troger

„Anhand der angeführten Beispiele sieht man, wie einfach es ist, eine durchgängige Sicherheitspolitik für mobile Endgeräte zu verwirklichen.“ - **Gerald Daniel**, Vertrieb & Marketing, mobil-data, IT & Kommunikationslösungen GmbH

Immer mehr Geschäftdaten werden auf mobilen Geräten verwaltet: Welche Gefahren ergeben sich daraus für Unternehmen?

Zuerst sollte man sich bewusst machen, welche Vielfalt von Geräten im eigenen Unternehmen vorhanden ist. Denn mobile Endgeräte mit der Möglichkeit Daten zu speichern, sind nicht nur im üblichen Businessbereich anzutreffen, sondern umfassen auch vielgeliebte Multimediamaschinen im Pocketformat wie MP3-Player, Digitalkameras, Handys, USB-Sticks etc.

Laptops bilden meistens die zentrale Schnittstelle zum Unternehmensnetzwerk. Daran angeschlossene Geräte erhalten damit Zugang zu einem üblicherweise geschützten Bereich des Unternehmens. Da der Datenverkehr an sich keine Einbahnstraße ist, besteht nun die Gefahr des Eindringens von unerwünschten Dateien sowie die Gefahr der Entwendung unternehmensrelevanter Daten aus dem Office. Dieser Umstand kann von unternehmensfremden Personen ausgenutzt werden. Eine weitere Gefahrenquelle sind Mitarbeiter, die dem Unternehmen schaden möchten, indem sie unbefugt Daten aus dem Netzwerk kopieren.

Der eigentliche Sinn und Zweck von mobilen Endgeräten ist natürlich ein Arbeitseinsatz außerhalb des Unternehmens. Hierbei entstehen weitere Risiken für den Missbrauch von Daten. Jährlich gehen unzählige Notebooks, Handys und andere mobile Geräte verloren oder werden gestohlen. Zugriffe auf Notebooks per WLAN oder Bluetooth werden vom einfachen User oft gar nicht bemerkt.

Durch die große Speicherkapazität dieser Geräte werden auch immer mehr unternehmensrelevante Daten mitgeführt. Die Verfügbarkeit dieser Daten ist einerseits ein großer Vorteil, kann aber schwerwiegende Folgen haben, sollten zum Beispiel Kundendaten, Businesspläne, oder Passwörter in falsche Hände geraten. Unternehmen sind zum Beispiel verpflichtet, Kundendaten bestmöglich zu schützen.

Wie kann man dieses hohe Sicherheitsrisiko in den Griff bekommen?

Hier möchte ich zwischen dem Einsatz dieser Geräte im Office und im mobilen Betrieb unterscheiden. Da die Schnittstelle für mobile Endgeräte zum internen Netzwerk oftmals der klassische Desktop PC oder das Notebook ist, kann man die vorhandenen Anschlussmöglichkeiten dementsprechend absichern.

Deshalb muss man für die jeweiligen Verbindungsmöglichkeiten wie USB, Firewire, Bluetooth, WLAN etc. eine verbindliche Richtlinie vorgeben. So kann sowohl der Datenverkehr als auch die generelle Nutzbarkeit der angeschlossenen Peripherie eingeschränkt werden. Natürlich sollte auch ein direkter Zugriff auf ein Notebook oder einen Desktop PC unterbunden werden. Passwörter und Datenverschlüsselung sind auf jeden Fall unabdingbar.

Wenn der Mitarbeiter außerhalb des Unternehmens im Einsatz ist, werden die Daten durch eine Verschlüsselung am Gerät gesichert. Heute ist man technisch in der Lage nicht nur die komplette Festplatte eines Notebooks zu verschlüsseln, sondern auch Daten auf Pocket PCs, Smartphones, Handys und Speichermedien abzusichern. Sollte ein Unbefugter versuchen, ein mobiles Endgerät zu verwenden, werden die darauf befindlichen Daten per Fernzugriff komplett gelöscht.

Können Sie ein paar Produkt- und/oder Anwendungsbeispiele nennen?

Ein typisches Beispiel ist das verloren gegangene Notebook, auf dem wichtige Daten und eventuell Zugangsverbindungen gespeichert sind. Mit einer Datenverschlüsselung können auch von einer ausgebauten Festplatte, angeschlossen an einen anderen Computer, keine Daten ausgelesen werden.

Des Weiteren gehen oftmals USB-Sticks verloren. Hier kann das Auslesen von sensiblen Informationen durch die Vergabe von Passwörtern verhindert werden. So kann man gesicherte Präsentationen mitnehmen und auf beliebigen Computern vorführen. Außerdem kann die Konfiguration von Notebookschnittstellen wesentlich zur Sicherheit beitragen: So kann definiert werden, dass nur bestimmte Geräte angeschlossen werden dürfen. Weiters lässt sich festlegen, dass nur bestimmte Daten von und auf dieses Medium kopiert werden können.

Eine andere Möglichkeit ist der Einsatz von Logfiles, mit denen ersichtlich ist, ob Mitarbeiter unbefugt Daten von diesem Medium weitergegeben haben. Zudem kann man durch die Verwendung von Black- und Whitelisten Programme oder Programmarten generell als erlaubt oder als gänzlich verboten einstufen.

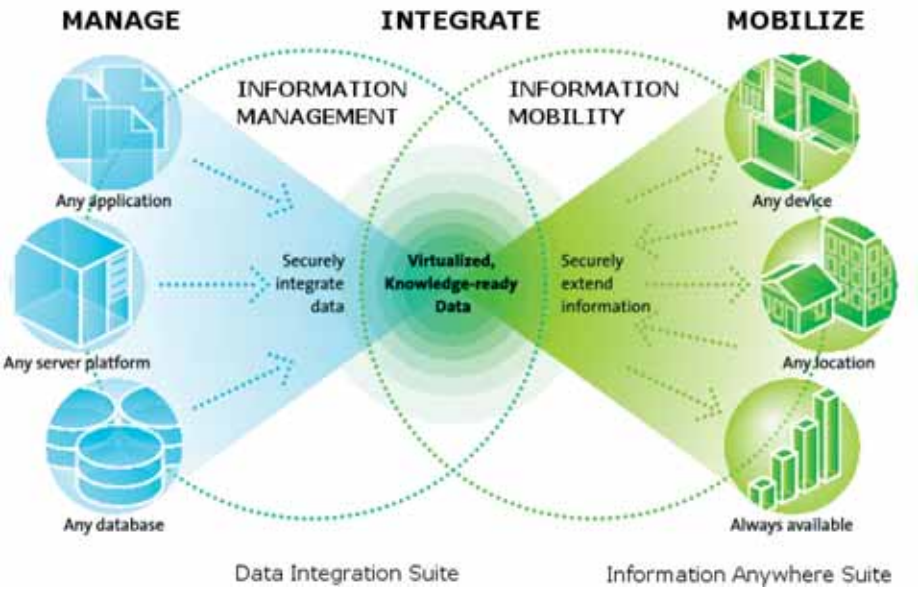
Welche Dienstleistungen bietet mobil-data in diesem Umfeld an?

Die Umsetzung dieser Sicherheitsrichtlinien erfolgt bei uns mit Spezialisten aus dem mobilen Umfeld - der Firma Pointsec. Dieses Unternehmen stellt alle wichtigen Features für eine Gesamtlösung im Bereich mobile Security zur Verfügung. Ganz wichtig ist hierbei ein Partner, der sehr rasch auf neue Endgeräte und Softwareversionen achtet und dafür sofort Entwicklungsressourcen zur Verfügung stellt.

Mobil-data ist goldzertifizierter Partner und achtet auf die Umsetzung der vorhandenen Möglichkeiten im praktischen Einsatz.
www.mobil-data.at

Der nächste Schritt zum „Unwired Enterprise“

Sybase ist das weltweit größte und führende Softwarehaus, das sich des Themas „Mobile Unternehmenslösungen“ angenommen hat.



Die Sybase-Produktsuiten ermöglichen unternehmensweite mobile Lösungen

Einerseits verfügt man mit der relationalen SQL-Anywhere-Datenbank schon lange über die bis heute führende Technologie für Datenhaltung auf mobilen Arbeitsplätzen, andererseits wurde durch strategische Firmenzukäufe (Avantgo, ExcelleNet, Extended Systems) weitere Technologie für mobile Unternehmenslösungen erworben und in das Produktangebot („Information Anywhere“) aufgenommen.

Verbunden mit dem traditionellen und erprobten Angebot an Datenmanagement-Software („Trusted Infrastructure“), an Integrations-Middleware („Data Integration Suite“) und an Entwicklungs- und Modellierungswerkzeugen liefert das Unternehmen schon heute alles, um die Vision des „Unwired Enterprise“ aus technologischer Sicht Realität werden zu lassen.

Mit der vor kurzem angekündigten „Information Anywhere“-Suite erfolgt ein weiterer Schritt in Richtung eines integrierten, aufeinander abgestimmten und umfassenden Angebots für die Entwicklung und den Betrieb mobiler Unternehmenslösungen. Die Kernkomponenten mobile E-Mail- und PIM-Synchronisation, Verwaltung und Sicherheit der Geräte und darauf befindlicher Software, sowie die Werkzeuge zur Entwicklung von robusten mobilen Unternehmens-Lösungen sind darin zusammengefasst.

Wir verbringen mehr und mehr Zeit nicht vor dem Bildschirm am Arbeitsplatz, sondern sind unterwegs oder bei Kunden. Moderne IT-Lösungen sind eine nicht wegdenkbare Hilfe in unseren Geschäftsprozessen geworden, die Vorteile, Informationen immer zugriffsbereit zu haben, auch unterwegs oder in Meetings, sind uns allen vertraut, aber Unternehmen zögern vielfach eine Entscheidung in Richtung „Mobilisierung“ zu treffen. Sybase bietet nun mit einer durchdachten und kompletten Architektur den derzeit weltweit einzigen Lösungsansatz zur Verwirklichung dieses wichtigen Schritts zur „mobilen“ Produktivitätssteigerung der einzelnen Mitarbeiter. Die Agilität des ganzen Unternehmens kann dadurch nachhaltig verbessert werden!

Was kann nun die Sybase „Information Anywhere“-Suite? Zunächst einmal ermöglicht sie unterschiedliche Anwendungsbereiche - Vertrieb, technischer Außendienst, Management und Unternehmens-Außenstellen – mit einer Plattform gezielt mit Informationen zu versorgen, und dort anfallende Informationen umgehend einzuholen. Und das alles auch auf einer heterogenen Plattform z. B. mit BlackBerries für das Management, Windows-Mobile-Geräten für die Techniker und Symbian-Geräten für den Vertrieb.

Ein Charakteristikum der Sybase-Lösung sei hier besonders erwähnt: die lokale Datenhaltung am Endgerät! Sybase hat mit der SQL-Anywhere-Datenbank und deren UltraLite-Variante sowie der Mobilink-Synchronisationstechnologie jenes Werkzeug zur Umsetzung zur Hand, das Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der mobilen Lösung garantiert.

Während in der Vergangenheit die Versorgungslücken des Mobilfunknetzes für eine lokale Datenhaltung und -nutzung am Endgerät als Argumente im Vordergrund standen, sind es heute die Übertragungsmenge (weil nur Änderungen versandt werden müssen) und die erreichbare Performance durch den lokalen Zugriff auf die Daten. Besonders ins Ausland reisende Mitarbeiter können bei Anwendungen ohne lokaler Datenhaltung, wenn sie auf Webzugriffe angewiesen sind, unverhältnismäßig hohe, aber vermeidbare Kosten verursachen. Abgesehen davon, dass die üblichen Webseiten speziell auf die Endgeräte angepasst werden. Verbindet sich das Endgerät aber zum Beispiel mit den Daten der Anwendung selber, wie es mit der Information Anywhere Suite für etliche Systeme leicht möglich ist (beispielsweise SAP, Remedy, LotusNotes, Business Objects, um nur einige zu nennen), dann entfallen diese Aufwände.

Die Sybase „Information Anywhere“-Suite liefert heute schon alle Tools für Entwicklung und Betrieb einer erfolgreichen mobilen Unternehmenslösung von morgen!

Kontakte:

Dr. Franz Pacha, Sybase EDV-Systeme GesmbH, Brigittenauer Lände 50-54/1/5, 1200 Wien. Tel. +43-1-5048510-10,
E-Mail: fpacha@sybase.com
www.sybase.at

PROMOTION

SIP und VoIP - die Wegbereiter für mehr Mobilität

Das Revolutionäre des SIP-Protokolls liegt darin, dass das Konzept des Verbindungsaufbaus nahezu ident ist mit dem Konzept einer Kommunikation mittels E-Mail.

Robert Ludwig

Bei E-Mail gibt es Mail-Clients und einen Mail-Server. Bei SIP gibt es einen SIP-Client, entweder als Soft-Client am PC oder als SIP-Phone sowie einen SIP-Proxy-Server. Alle weiteren Mechanismen und Protokolle für den Gesprächsaufbau sind ebenfalls auf das IP-Netz des Internets abgestimmt. So wie man die Mails heute schon von irgendwo auf der Welt abfragen kann, kann man per SIP/VoIP Internettelefonie von jedem Standort auf der Welt ausführen.

Ein SIP-Gateway machts möglich

Mit einem SIP-Gateway zur Telefonanlage erreicht man drei Vorteile:

- Man kann jede Telefonanlage damit für Internettelefonie ausrüsten,
- SIP-Provider bieten oft günstigere Tarife ins Festnetz,
- SIP-Teilnehmer, die sich außerhalb des Unternehmens befinden, können per Internettelefonie zum Nulltarif mit dem Unternehmen kommunizieren.

Ein SIP-Gateway funktioniert ähnlich wie die allseits sehr beliebten GSM-Gateways, die Gespräche kostengünstig aus der Telefonanlage zu GSM-Teilnehmern herstellen. Beim SIP-Gateway werden dann alle Gespräche zu den Außenstellen des Unternehmens und zu allen Internetteilnehmern zum Nulltarif hergestellt. So werden zusätzlich Kosten gespart.

Mehr Flexibilität durch aktuelle Presence-Infos

Auch wenn es manchmal noch sehr an Überwachung erinnert - Presence- Informationen bringen eindeutige Vorteile bei der Kommunikation. Warum soll ich jemanden anrufen, wenn ich anhand der Presence-Info sehe, dass mein Gesprächspartner nicht anwesend ist?

Dann wird ein anderes Kommunikationsmittel gewählt, zum Beispiel ein E-Mail. Dabei erspart man sich die Wartezeit, während es läutet, danach das lästige Gespräch mit der VoiceMail-Box - und letztlich schreibt man doch ein E-Mail.

VoIP bringt mehr Mobilität

Egal wo man sich auf unserem Globus bewegt, eines ist sicher: Es gibt einen Internetzugang. Damit ist man in der Lage, mobile Mitarbeiter besser zu versorgen, ja sogar zeitweilig den „Arbeitsplatz" dort aufzuschlagen, wo man sich gerade befindet. Ob das Telefonat dann von einem Soft-Client vom PC aus oder von einem IP-Apparat aus geführt wird, ist die Entscheidung des Benutzers. Jedenfalls ist es möglich, einem Kollegen einen SIP-Apparat mit auf die Reise zu geben, den er - egal wo er sich befindet - einfach an das Internet „ansteckt" und er ist unter seiner Rufnummer/Nebenstelle erreichbar.

Passende Endgeräte

So vielfältig wie die Anwendungen sind auch die Endgeräte, die man für VoIP nutzen kann. Der Benutzer kann ganz nach seinen Gewohnheiten das für ihn passende Endgerät wählen.

- Der gute alte ***Tischapparat***, der ans IP-Netz (Internet) angeschlossen wird, und sich für den Benutzer als „gewöhnliches Telefon" darstellt.
- Der PC-Freak wird einen ***Soft-Client*** bevorzugen, der am PC installiert wird. Damit hat er die „All-in-One"-Lösung in einem Gerät vereint.
- Alle, die es klein, leicht und ultramobil lieben, entscheiden sich für ein ***Smartphone***. Das „Weniger an Bildschirmfläche" wird durch das „Mehr an Mobilität" wettgemacht.

Das Gesamtkonzept ist ausschlaggebend

Man darf bei der Konzepterstellung nicht die vielen, heute bereits mobilen Personen, die mit GSM-Telefon ausgestattet sind, vergessen. **„Mobile Client Integration"** bindet diese Mitarbeiter voll ein, so als ob diese an ihrem Arbeitsplatz sitzen würden. Dabei kann man auch vom Handy aus so manches Leistungsmerkmal wie beispielsweise Gesprächsrückfrage oder Dreier-Konferenz nutzen.

Mit der entsprechenden Managementlösung kann man per Fernzugriff alle Smartphones updaten, den Benutzern neue Applikationen aufspielen, ohne dass sich eine Warteschlange bei der IT-Abteilung bildet. Auch den möglichen Datenverlust, wenn man mal ein Smartphone verliert, bekommt man so in den Griff. Im Bedarfsfall kann man auch alle Daten per Fernzugriff löschen, damit diese nicht in falsche Hände geraten.

Die Herausforderung besteht darin, ein durchgängiges Gesamtkonzept zu realisieren und alle Geräte und Anforderungen innerhalb der Kommunikationskette einzubeziehen. Nur dann kann die optimale Sicherheit einer Kommunikationslösung gewährleistet werden.

www.nextiraone.at

„Die Herausforderung besteht darin, ein durchgängiges Gesamtkonzept zu realisieren und alle Geräte und Anforderungen innerhalb der Kommunikationskette einzubeziehen. Nur dann kann die optimale Sicherheit einer Kommunikationslösung gewährleistet werden." - Dipl.-Ing. (FH) **Robert Ludwig** ist Business Line Voice & IP Communications Marketing Manager bei nextiraOne in Österreich

Mobile Lösungen mit FieldWorX

FieldWorX Mobile Solutions GmbH ist international tätiger Spezialist für die Einführung von mobilen Lösungen. Der Schwerpunkt des Grazer Unternehmens liegt auf flexiblen, branchenspezifischen Anwendungen für den Einsatz in Industrie, Health Care, Energieversorger, Gastronomie, Transportgewerbe u.a.m.

Das Unternehmen setzt auf hardware- und plattformunabhängige Lösungen für Kunden aus allen Industriezweigen und sorgt durch eine große Zahl von Partnern und Kooperationsunternehmen für perfekten Service.

Egal ob eine mobile Lösung gerade angeschafft wird oder ob zehntausend mobile Devices/Industrial Handhelds punktgenau und termingerecht geliefert werden sollen, FieldWorX Services decken diese Leistungen perfekt ab.

Das Unternehmen bietet:

- mobile Softwarelösungen für verschiedenste Branchen,
- fachspezifisches Consulting,
- optimale Einbindung der mobilen Lösung in eine IT-Landschaft, inkl. Anbindung an ein ERP-System,
- Verwendung von verschiedensten Übertragungsvarianten und
- Roll-Out der mobilen Hard- und Software.

Zu den Referenzkunden zählen unter anderem Unternehmen wie Thyssen Krupp, Fernwärme Wien oder Wien Strom, aber auch soziale Einrichtungen wie die Caritas Oberösterreich oder das Österreichische Rote Kreuz.

Durchgängige Prozesse schaffen

„Mobile Commerce bedeutet in Unternehmen die Potenziale wie Erreich- und Verfügbarkeit, Personalisierung, Mobilität zu nutzen, um unternehmensinterne und -externe Prozesse durch mobile Applikationen gezielt zu unterstützen", erläutert FieldWorX-Geschäftsführer Hubert Reininger. „Deshalb entwickeln wir mobile Anwendungen, die sowohl für den Business- als auch für den Consumermarkt Zusatznutzen und Mehrwert schaffen!"

Das Resultat sind beispielsweise Anwendungen für die Datenerfassung im industriellen Umfeld sowie Fahrverkaufs- und Vertriebslösungen, die für Pocket PC, PalmOS und Symbian entwickelt wurden - zum Beispiel:

- **mobile.service** ist eine Lösung für den mobilen Serviceaußendienst, die die Erfassung von Auftragsdaten bis in die Betriebsmittelobjektebene, Kundendaten, Materialverbrauch, Zeiterfassung uvm. ermöglicht.
- **mobile.energy** richtet sich speziell an den Serviceaußendienst von Energieversorgungsunternehmen.
- **mobile.traveller** bringt Mobilität in den Gastronomiebereich und ermöglicht dem Bedienpersonal/Stewards die Erfassung von Bestellungen sowie die automatische Nachbestellung bei einem vorab definierten Verbrauch, die Zeiterfassung uvm.
- **mobile.care** ist eine Lösung für den mobilen Pflegebereich. Es ermöglicht dem Pflegehelferpersonal die Erfassung von Patienten mit IST-Erfassung, Pflegeanamnese, Pflegediagnose, Pflegemaßnahmen uvm.

Umfangreiches Einsparungspotential

Mit Hilfe dieser Lösungen können Unternehmen den Einsatz ihrer Mitarbeiter optimieren (etwa durch Routenplanung, Minimierung von Stehzeiten), die Leistungsdokumentation wird automatisch mitgeführt und lässt sich schon vor Ort protokollieren, die Zettelwirtschaft wird minimiert. Die automatische Zeiterfassung ist möglich, sie kann auf Wunsch aktiviert oder deaktiviert werden. Schnittstellen zu ERP-Systemen sind möglich. Die Datenübertragung erfolgt per GPRS, W-LAN oder Batch.

Durch die langjährige internationale Erfahrung garantiert FieldWorX beste Funktionalität und Bedienbarkeit ihrer Produkte und erarbeitet auch gern gemeinsam mit Kunden individuelle Lösungen. Qualifizierte Consultants in Wien und Linz sorgen österreichweit für Kundennähe.

FieldWorX Mobile Solutions GmbH
St. Veiterstrasse 11a
8045 Graz
Tel.: +43-(0)316-69 85 59-0
Fax: +43-(0)316-69 85 59-4
Email:office@fieldworx.com
http://www.fieldworx.com

FIELD WORX mobile solutions

PROMOTION

IT Summit in Monterey

Am Gipfel

Zum Ende des Vorjahrs trafen sich in Monterey Journalisten und Firmenvertreter zum IT Summit von Globalpress, um die neuesten Entwicklungen in den Bereichen Sicherheit und Mobilität zu diskutieren.

Rüdiger Maier

„Alleine im ersten Halbjahr 2006 registrierten wir 235 Varianten mobiler Viren, gleichzeitig kümmern sich allerdings 75% der Unternehmen nicht um diese Gefahren", unterstreicht Paul Miller, Managing Director Mobile Security von Symantec. Und Todd Thiemann, Director Device Security von Trend Micro, meint sogar, dass dies momentan alles nur kleine Versuche wären und die wirklichen Attacken erst noch kommen werden. Auch müssten Anti-Viren-Lösungen auf Mobilgeräten besonders „schlank" programmiert sein, um die Nutzung nicht zu beeinträchtigen. „Unsere Mobile-Security-3.0-Lösung beinhaltet auch eine Firewall und hält sich selbst am letzten Stand, sobald das Gerät online geht", so Thiemann.

Um die mobilen Geräte möglichst zielführend in das Sicherheits-Netz eines Unternehmens einzubinden, bietet Symantec eine eigene Strategie an. Diese fußt auf zentralem Management, integriertem Schutz und schnellem Update bei neuen Gefahren. Die Betriebssysteme mobiler Geräte hinken derzeit, so Miller, im Hinblick auf Sicherheitsanforderungen um Jahre hinter denen von PCs her. Gleichzeitig werden die Angriffe auf die Geräte immer ausgefeilter: Sie haben finanzielle Ziele und machen sich den Umstand zunutze, dass mobile Geräte naturgemäß viel öfter verloren gehen als PCs. Bei Verlust sollte es daher möglich sein, mittels Fernzugriff heikle Daten von Mobilgeräten zu löschen. „Auch die Verbreitung von „Snoopware", also von Schnüffler-Software auf mobilen Geräten, nimmt zu", weiß Miller. Ein Problem für die IT-Abteilungen sei derzeit sicher die Vielfalt der mobilen Betriebssysteme: Symbian (ca. 60% Marktanteil), Windows (höchster Zuwachs), Palm und Linux. Thiemann glaubt, dass heuer das Palm-Betriebssystem durch Linux verdrängt werden wird und Symbian sowie Windows weiter wachsen. „Viele unserer Partner haben sich bei ihren Entwicklungen auf diese beiden Betriebssysteme konzentriert!" Nach Einschätzung von Miller wer-

75% der Unternehmen kümmern sich nicht um die Gefahren der Mobilität: die Security-Diskussionsrunde am IT Summit im kalifornischen Monterey

de auch den lokalen Service-Providern eine wichtige Rolle bei der Schaffung von „regionalen Sicherheitszonen" zukommen, in denen die Nutzung mobiler Geräte zentral gesichert wird.

Spezialisten sind gefragt

Bei der anschließenden Diskussion unter Leitung von Amrit Williams, einem Security-Spezialisten des Marktforschers Gartner, gesellten sich neben die beiden großen Anbieter die noch jungen Unternehmen BigFix (www.bigfix.com) und StillSecure (www.stillsecure.com). Gregory Toto vom vor zehn Jahren in Kalifornien gegründeten Unternehmen BigFix unterstrich einmal mehr, dass das finanzielle Interesse von Angreifern immer wichtiger werde. Gleichzeitig sei in vielen IT-Abteilungen einfach nicht klar, wie die im Einsatz befindlichen mobilen Geräte aufgesetzt seien. „Wir bieten eine Lösung an, die in Echtzeit eine Kontrolle der im Einsatz befindlichen Server, PCs und Mobilgeräte ermöglicht." Damit werde es möglich, die Sicherheit in den Geräten laufend zu überwachen und nötigenfalls zu beeinflussen.

Der zur Jahrtausendwende gegründete amerikanische Sicherheits-Spezialist StillSecure erreichte bereits 2005 den zwölften Platz der Deloitte-List der 500 schnellst wachsenden US-Jungunternehmen. Das Unternehmen konzentriert sich ganz auf die Bereiche Netzwerk-Zugangs-Kontrolle, Erkennung möglicher Angriffsstellen und Vermeidung von unbefugten Netzwerk-Zutritten. Alan Shimel, Chef-Stratege des Unternehmens: „Eine zentrale Frage ist es heute, wie wir unsere 10-Gbit-Netze - bald unsere 40-Gbit-Netze - auch entsprechend absichern können. Um den Datenverkehr nicht völlig zu unterbinden - was am sichersten wäre - sind wir dabei gefordert, einen Mittelweg zwischen notwendiger Sicherheit und gewünschter Nutzung zu finden!" Auch die rasch wechselnde Vielfalt mobiler Geräte trage nicht gerade zur Erhöhung der Sicherheit bei: „Unsere Sicherheits-Lösungen müssen letztlich so einfach und alltagstauglich sein wie ein Schweizer Messer", bringt Shimel einen europäischen Vergleich.

Ebenfalls zur Jahrtausendwende im kalifornischen Cupertino gegründet, begann das Unternehmen ForeScout (www.forescout.com) mit dem Verkauf seiner Netzwerk-Zugangs-Kontroll-Lösungen

über Channel-Partner. „2007 wollen wir über die Ausweitung unserer Partner weiter wachsen“, erläutert Marketing-Spezialist Ray Wizbowski. Auch kündigte man kürzlich eine Kooperaton mit Sun im Bereich der User-Identifikation an. Mit der „Clientless Network Access Control“-Lösung CounterACT 6.0 steht eine kostengünstige Lösung zur Verfügung, die ohne Unterrechung des Datenflusses neue Netzwerkverbindungen kontrolliert. „Während Cisco und Microsoft in diesem Bereich noch keine Produkte anbieten können, konnten wir schon einige Erfahrung sammeln“, ist Wizbowski stolz.

Mobile Unternehmen

Der zweite Tag des IT Summit war ganz dem Thema des „mobilen Unternehmens“ gewidmet. Für Jay Burrell von Nokia stellen sich angesichts der zunehmenden Mobilität in Unternehmen viele Fragen. Neben der Geräte-Vielfalt und den Problemen der Geräte-Verwaltung spielen auch Middleware-Fragen, IT-Ressourcen und Netzwerk-Services eine große Rolle. Das Unternehmen bietet mit seiner Intellisync Mobile Suite eine Gesamt-Lösung für diese Probleme an. „Grundsätzlich plädieren wir dafür, jedes Gerät in das Unternehmens-Netz zu integrieren und den Nutzern alle Möglichkeiten der Kommunikation zur Verfügung zu stellen“, so Burrell. Die Anwendungen müssten allerdings einfach gestaltet sein, da der mobile Nutzer grundsätzlich ungeduldig sei. Auch sei darauf zu achten, möglichst niedrige Kosten für die Zustellung von Anrufen oder Daten zu garantieren. „So sollten auch mobile Gespräche auf VoIP umgeleitet werden können, um die Kosten zu minimieren.“ Durch gezielte Verwaltung der Geräte könne man letztlich ein Drittel der IT-Support-Kosten einsparen, die 80% der TCO (Total Cost of Ownership) ausmachen. Für Nokia ist auch die Zusammenarbeit mit Telefonanlagen-Anbietern wie Siemens oder Alcatel sehr wichtig, um die Kommunikationsnetze auf die neuen Herausforderungen vorbereiten zu können.

Für Marcus Birkl von Siemens HiPath sind die Treiber mobiler Unternehmenslösungen heute die Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung und der Kosteneinsparung. Trotz der Vielfalt möglicher Technologien (UMTS, WiMAX, zweite Generation von WLAN, WiFi etc.) wolle der Nutzer eine möglichst gleich bleibende Qualität der Kommunikations-Services und fortwährenden Zugang zu diesen. Und dies unter einer Nummer sowohl bei der geschäftlichen wie bei der privaten Nutzung. „Ideal wäre es dabei für viele, wenn sich die Geräte automatisch auf das jeweils günstigste vorhandene Netz einstellen“, so Birkl. Während sich in nächster Zeit die Nutzer-Oberfläche der mobilen Geräte vereinheitlichen werde, bleibe das Netzwerk dahinter aber weiter eine große Herausforderung. „In Europa vollzieht sich derzeit die Verbindung von Festnetz und Mobilfunk schneller als in den USA“, analysiert Birkl.

Sara Santarelli, Sicherheits-Chefin von Verizon Business (www.verizonbusiness.com) - entstanden durch den Zusammenschluss von Verizon, UUNET, MCI und Digex - behält die Sicherheit im Bereich der Mobilität höchste Priorität. „Die Sicherheits-Regeln in Unternehmen müssen laufend gepflegt werden, um den aktuellen Herausforderungen gewachsen zu sein!“ Um dies besonders gefährdeten Systeme herauszufinden, hat das Unternehmen eigene Prüf-Vorgänge entwickelt: „Unsere Sicherheits-Architektur ist auf mehrere Schichten aufgebaut, um so einen Angriff möglichst zu erschweren.“ Dabei integriert sind auch sogenannte „Honeypots“ („Honigtöpfe“), die Angreifer bewusst auf eine falsche Fährte weg von empfindlichen Daten locken sollen.

(Alle Fotos: Rüdiger Maier)

Virtualisierung schreitet voran

Der 1979 im kalifornischen Costa Mesa gegründete Speicher-Netzwerk-Spezialist Emulex ist an der New Yorker Börse gelistet und betreibt Europa-Büros in England und Frankreich. Das Unternehmen hat sich ganz auf die Virtualisierung spezialisiert und ist Partner der größten Hardware-Hersteller.

Rüdiger Maier

„Mit unseren drei Produktlinien Host-Bus-Adapter, integrierte Speicher-Lösungen und Produkte für intelligente Netze sind wir fest in der Speicher-Netzwerk-Welt verankert“, erläutert Jean Yves Chevallier, Director Software Marketing von Emulex am IT Summit im kalifornischen Monterey. In allen drei Bereichen erwarten die Marktforscher starke Zuwächse.

Im Bereich der Host-Server-Produkte verwenden über 90 der Top-100-Hersteller die Host-Bus-Adapter (HBA) des Unternehmens. „Wir sind hier bestens vorbereitet auf die wachsende Nachfrage nach Blade-Servern, Server-Virtualisierung oder End-to-End-Lösungen für Kunden“, ist Chevallier stolz. Auch für die nächste Generation an Glasfaser-Lösungen und 10Gb Ethernet/iSCSI habe man bereits Produkte. „80% der VMware-Installationen laufen über Glasfaser, zwei Drittel davon über unsere Lösung“, unterstreicht der Software-Spezialist. Derzeit seien nur 6% der Server virtualisiert, aber schon 2010 steige das auf 40% (IDC).

Neben dem Marktführer VMware investiere daher auch Microsoft viel Geld in diesem Bereich. Die neueste Entwicklung des Unternehmens ist der virtuelle HBA: „Bisher konnte kein anderes Unternehmen virtuelle Ports auf VMware realisieren.

Die generelle Verfügbarkeit der Produkte erwarten wir für die erste Hälfte 2007!“ Auch für den Microsoft Virtual Sever wurde im November des Vorjahres mit VMPilot eine virtuelle Verbindung ermöglicht.

Kommunikation mit allen Technologien

Am IT Summit im kalifornischen Monterey präsentierten unterschiedlichste Firmen ihre Ansätze für die Verbesserung der Telekommunikation. Die Lösungen entstehen dabei gerade bei jungen Unternehmen oft aus einer sehr ausgeprägten Spezialisierung.

Rüdiger Maier

Seit 25 Jahren im Geschäft und inzwischen ein wirklich Großer, ist das amerikanische Unternehmen Tekelec (www.tekelec.com) heute Marktführer bei Lösungen für den Übergang zur IMS-Architektur (IP Multimedia Subsystems). Kunden in Östereich sind etwa Colt und die Telekom Austria. „Wir liefern Telekom-Providern hochwertige Lösungen für Signalisierung, Switching und unterstützen damit den Übergang zu IMS-Architekturen", umreißt Mark Whittier von Tekelec das Angebotsspektrum des Unternehmens. In 30 Ländern laufen mittlerweile auf 300 verschiedenen Netzwerken über 1.000 Systeme des Anbieters. VoIP-Lösungen bei etwa 100 Providern bedienen 500.000 Leitungen, 40% des Umsatzes werden außerhalb der USA gemacht. „Wir investieren etwa 23% der Einkünfte in Forschung und Entwicklung, um immer die modernsten Lösungen anbieten zu können!" Besonderes Augenmerk bei den Entwicklungen liegt heute dem Trend gemäß bei der Verbindung fester und mobiler Kommunikation. Ziel ist es dabei, mit einer Nummer ein umfassendes Service in beiden Bereichen bieten zu können.

Das von **Chong-Jin Koh** gegründete Unternehmen Nuvoiz (www.nuvoiz.com) besetzt eine interessante Nische: Es entwickelt Produkte für VoIP (Voice over IP) über WiFi.

Spezialisierung führt zum Erfolg

Das in Sunnyvale, Kalifornien, ansässige Jung-Unternehmen Chelsio Communications (www.chelsio.com) wiederum hat sich ganz auf das 10-Gbit-Ethernet-Netzwerk (Adapter) spezialisiert. CEO Kianoosh Naghshineh: „Wir begannen 2003 mit der Auslieferung unserer ersten Produkte, derzeit stehen wir bereits bei der dritten Generation unseres Terminator (T3) ASIC." Vorteile der Konzentration auf Ethernet sind die einfachere Verwaltung, die bessere Auslastung der CPU sowie der geringere Bedarf an Soft- und Hardware. Gerade auch bei den kostengünstigen iSCSI-Speicherumgebungen gebe es derzeit viele neue Ethernet-Produkte auch von anderen Herstellern: „Die Nachfrage für 10GB Ethernet und iSCSI wächst, sodass unsere Verkäufe laufen wie noch nie", so Naghshineh. Dabei mache man natürlich auch die fast jährliche Halbierung der Preise mit: So sei zum Preis einer Glasfaser-Lösung für 4Gbit bereits eine 10-Gbit-Ethernet-Lösung möglich.

Eine ganz eigene Nische hat das 2003 von Chong-Jin Koh gegründete Unternehmen Nuvoiz (www.nuvoiz.com) besetzt: Es entwickelt Produkte für VoIP (Voice over IP) über WiFi. 2006 bekam das im kalifornischen Mountain View ansässige Unternehmen (mit einer Niederlassung in Tokyo) 3 Mio. US-Dollar von einem japanischen Investor. „Unser Hauptprodukt ist der Mobility Manager für Windows Mobile und Linux, der in Mobiltelefone eingebaut werden soll", so Koh. Damit werde die derzeit etwa zwei Sekunden dauernde Übergabezeit zwischen zwei WiFi-Sendestationen auf etwa 15 Millisekunden reduziert. Das Unternehmen konzentriert sich ganz auf die Entwicklung der Middleware für die Übergabe von VoIP-Gesprächen zwischen zwei WiFi-Sendern. „Die Mobiltelefon-Hersteller entwickeln derzeit nur Übergabe-Lösungen für ihre eigenen Produkte, die allerdings für andere Geräte nicht offen sind", so der Unternehmensgründer. WiFi-Netze seien zwar billiger als 3G-Netze und in Japan bereits gut etabliert, sie wurden jedoch nicht für Sprache konzipiert. Daher seien die vom Unternehmen angebotenen Dienstleistungen nachgefragt und wichtig. Aus Personalmangel konzentriere man sich derzeit auf Windows Mobile und Linux-Lösungen: „Eine Symbian-Lösung ist in Planung, dafür brauchen wir aber zusätzliche Spezialisten!"

Das in Sunnyvale, Kalifornien, ansässige Jung-Unternehmen Chelsio Communications (www.chelsio.com) hat sich unter seinem CEO **Kianoosh Naghshineh** ganz auf das 10Gbit Ethernet-Netzwerk (Adapter) spezialisiert.

Den Mikrowellen hat sich das im kalifonischen Campbell ansässige Jungunternehmen Exalt Communications (www.exaltcom.com) verschrieben. CEO Amir Zoufonoun: „Wir sind als Start-up sehr spezialisiert und bieten mit der Mikrowelle das kostengünstigste Angebot zur Schließung der Lücken in der ersten und letzten Meile von Carrier-Netzen!" Der Vorteil gegenüber Glasfaser oder anderen drahtlosen Lösungen sei die schnelle und preiswerte Installation, die leichte Ausweitbarkeit der Bandbreite bis 1 Gbps sowie die hohe Verfügbarkeit. „Wir nutzen in jedem Land nur die lizenzierten Mikrowellen-Frequenzen und wollen demnächst auch in Europa und Asien auf den Markt kommen", so der CEO über seine Pläne. In Europa seien, so Zoufonoun, Mikrowellen-Netze als Sicherheits-Netze für mobile Kommunikation ohnehin bereits weiter verbreitet als in den USA. „Das Netz an Sendern muss natürlich recht eng sein, um entsprechende Bandbreiten zur Verfügung stellen zu können. Aber schließlich wurde ja auch WLAN nach und nach ausgebaut", gibt sich der CEO zuversichtlich. Bisher bediene man ohne Reklamationen bereits 25 Kunden, der erste Tier-1-Carrier wurde im Juli 2006 gewonnen. ❑

CEO **Amir Zoufonoun** setzt mit seinem Start-Up Exalt Communications (www.exaltcom.com) ganz auf die Mikrowelle.

Überblick über alle Fahrzeuge

Mobilkom austria, TFK-Austria und Garmin bringen GPS-Buddy nach Österreich

Mobilkom austria und TFK-Austria bringen gemeinsam GPS-Buddy PRO, eine webbasierte Lösung für den Bereich Fahrzeuglogistik, nach Österreich: TFK-Austria übernimmt den Vertrieb der Onboard-Navigationslösung, mobilkom austria stellt als exklusiver Anbieter das passende Tarifmodell - A1 Navidata - zur Verfügung.

GPS-Buddy PRO in Verbindung mit den mobilen Navigationsgeräten von Garmin wurde als kostengünstige Lösung für Ortungs-, Navigations- und Kommunikationsaufgaben im Bereich Fahrzeuglogistik konzipiert. Dieses webbasierende System kommt jetzt dank einer Kooperation zwischen mobilkom austria und TFK-Austria nach Österreich.

Mit dem GPS-Buddy ist es zentral möglich, zu sehen, wo sich die einzelnen Fahrzeuge aufhalten. So können weitere Routen eingeteilt und den Fahrern übermittelt werden. Diese empfangen alle Informationen auf ihrem Display und haben die Möglichkeit, den Auftrag anzunehmen oder gegebenenfalls abzulehnen. Mobilkom austria stellt als exklusiver Vertragspartner die SIM-Karten und bietet dazu einen neuen, speziell auf diese Anwendung maßgeschneiderten Tarif an. Der GPS-Buddy PRO ist ein kompaktes GPS/GPRS-Gerät mit integrierter SIM-Karte zum direkten Einbau in die Fahrzeuge.

GPS-Buddy PRO ist auf die Anforderungen von Unternehmen wie Speditionen, Kurierdienste, Wartungsfirmen oder Sicherheitsdienste zugeschnitten, für die eine effiziente Flottensteuerung von geschäftskritischer Bedeutung ist. Kostentransparenz spielt dabei eine entscheidende Rolle. Deswegen hat mobilkom austria mit dem A1-Navidata-Tarif ein eigenes Abrechnungsmodell entwickelt: Unternehmenskunden bezahlen wahlweise 9 Euro monatlich oder 90 Euro pro Jahr.

Die internationale Tarifoption in weltweit 99 Ländern mit 188 Partnerbetreibern kostet bei monatlicher Bezahlung 18 Euro bzw. 180 Euro im Jahr. Dies inkludiert den gesamten Datenverkehr über GPS-Buddy und deckt damit Navigation, Positionierung und Kommunikation mit dem GPS-Buddy Service vollständig ab.

Das Produkt ist ab sofort ab 935 Euro (bzw. 779 Euro ohne MwSt.) inklusive einem Jahr Web Service - der Nutzung des Webportals für Positionierungsdaten, Routendarstellung mit Langzeitdatenspeicherung und Listengenerator beziehungsweise Fahrtenbuch - verfügbar.

Die Liste aller Vertriebspartner gibt es unter www.tfk-austria.at unter dem Menüpunkt GPS-Buddy + Garmin.

www.gps-buddy.com

Was

haben Frisch-Fracht-Speditionen

und Mineralölkonzerne

gemeinsam?

Beide Unternehmen entwickeln, erweitern und integrieren ihre Anwendungen mit der innovativen Technologie von InterSystems. Als weltweit erfolgreiches Softwareunternehmen mit mehr als 28 Jahren Erfahrung unterstützen wir auch Sie dabei, wenn es darum geht, Zeit und Geld zu sparen! Entdecken Sie jetzt das Erfolgsgeheimnis führender Unternehmen aller Branchen und **Innovationen** von **InterSystems**

Machen auch Sie
Ihre Anwendungen erfolgreicher:
www.InterSystems.de/Erfolg

InterSystems

InterSystems GmbH · Hilpertstr. 20a · D-64295 Darmstadt
Telefon +49.6151.1747-0 · Fax +49.6151.1747-11

Breites Angebot

Asus präsentierte gleich zu Jahresbeginn seine neuen Produkte bei Notebooks, Motherboards und Grafikkarten. Nach einem ausgezeichneten Geschäftsjahr 2006 will man auch heuer die Konkurrenz wieder ordentlich unter Druck setzen.

Rüdiger Maier

„Wir wollen heuer mit etwa 70.000 Mitarbeitern weltweit den Umsatz von 16 auf 23 Mrd. US-Dollar steigern", gibt sich Oliver Barz, Director Market Development & Corporate Business, kampfbereit. Dazu erweitert das taiwanesische Unternehmen seine Fertigungskapazitäten in Shanghai auf einen Ausstoß von 700.000 Notebooks pro Monat. „Alleine in Österreich konnten wir unseren Absatz 2006 um 150% auf 14.200 Stück steigern und sind damit Nummer neun am Markt", betont Barz im MONITOR-Gespräch.

Erklärtes Ziel für heuer ist der Verkauf von über 30.000 Stück und damit der 7. Platz unter den am heimischen Markt vertretenen Notebook-Herstellern. Es sei in der Alpenrepublik noch mehr Potenzial vorhanden, man habe allerdings erst seit August des Vorjahres einen eigenen Betreuer. Neben dem schon länger bestehenden Distributor Tech-Data wurden im Vorjahr auch Ingram und Actebis gewonnen. Durch den Ausbau des Partnerprogramms und den vermehrten Einstieg in das Mittelstands-Geschäft (Stichwort: umfassenderes Service) wolle man 2008 etwa 50.000 Notebooks in Österreich verkaufen und so mit einem Marktanteil von 10% auf den fünften Platz in der Verkaufsstatistik vorrücken. In ganz Europa sollen heuer 2,5 Mio. Stück unter die Leute gebracht werden: „Besonderes Wachstum erwarten wir vor allem in dem von uns verstärkt adressierten Markt der Mittel- und Großunternehmen."

Asus W5F3 - weltweit erstes SideShow-Notebook mit Windows Vista (Bild Asus)

Mit diesen hoch gesteckten Zielen bringt das Unternehmen in allen vier Segmenten - Pure Mobility (neu: U1 und W5), Travel (neu: V2), Allround (neu: VX2) und Multimedia (neu: G1 und G2) - heuer neue Notebooks auf den Markt. Für das Business-Geschäft kündigte Barz neue Serviceleitungen an: einen kostenlosen Abhol- und Rücklieferservice, 2 Jahre Garantie sowie die „Zero Bright Dot"-Garantie (Panels ohne helle Pixelfehler; je nach Modell). http://de.asus.com

„mobile working day 2007"

mobil-data lädt am 8. Mai 2007 zum dritten „mobile working day". Themenschwerpunkte: Einsatzplanung mobiler Mitarbeiter, Sicherheit, mobiles Healthcare.

Die praxisgerecht Umsetzung mobiler Datenlösungen und Security-Aspekte stehen heuer im Mittelpunkt des „mobile working day" von mobil-data, der im Twin Conference Tower Wien stattfinden. Zu den Schwerpunkten zählen:

Einsatzplanung mobiler Mitarbeiter mit Echtzeit-Überblick

Die Anforderungen an die unternehmerische Leistungsfähigkeit steigen permanent. Mobil-data präsentiert mit dem md-planner ein Tool zur Einsatzplanung mobiler Mitarbeiter. Mögliche Einsatzbereiche sind zum Beispiel Serviceorganisation, Logistikunternehmen, Störungsdienst, Sozialdienst oder Einsatzorganisation. Das Tool ermöglicht Gruppenselektion, Drag & Drop bei Terminen, Auftragsrückstandslisten, automatisches Vorschlagen des nächsten freien oder örtlich verfügbaren Mitarbeiters und vieles mehr.

Durch die Transparenz des Einsatzstatus ist der Überblick über sämtliche mobile Aktivitäten gegeben. Geplante und erledigte Tätigkeiten sind jederzeit übersichtlich nachvollziehbar z. B. bei einem Krankheitsfall in der Disposition. Durch die Echtzeit-Infrastruktur ist jederzeit eine Auskunft über neue und abgeschlossene Aufträge an Kunden möglich. Automatische Abläufe und die geografische Darstellung unterstützen dabei den rascheren Planungsvorgang.

Device Protector /Port Management

Durch die vielfältigen Schnittstellen moderner Computer können Unternehmensdaten häufig ungewollt das geschützte Unternehmen „verlassen". Gleichzeitig ist damit auch die Möglichkeit gegeben, dass ungewünschte, nicht gesicherte Daten ins Unternehmen gelangen. Präsentiert wird ein Securitytool von Pointsec für das Absichern von USB-Schnittstellen und anderer Anschlussmöglichkeiten wie etwa Bluetooth und Fireware. Die Überwachung erfolgt zentral, Administratoren können managen, welche Mitarbeiter auf welche Geräte zugreifen dürfen.

Präsentiert auch heuer auf dem „mobile working day" die praxisgerechte Umsetzung mobiler Datenlösungen: Ing. **Thomas Gruber**, Geschäftsführer mobil-data

Mobile Healthcare in der Praxis

Mobil-data hat die mobile Healthcare-Lösung der Niederösterreichischen Volkshilfe übernommen. Die Niederösterreichische Volkshilfe hat eine Pflegedokumentation - basierend auf modernster Handytechnologie - im Einsatz. Die langjährige Betreuung des Unternehmens und die Programmierung erfolgten bisher durch mobil-data Kooperationspartner Software AG. Mobil-data übernimmt damit die Verantwortung für eine Healthcare-Lösung, auf die mehrere hundert mobile Mitarbeiter vertrauen.

www.mobil-data.at

Kommunikationstalent

Der Intermec CN3 ist ein kompakter Mobile Computer mit allen gängigen Funkverbindungen und soll Barcode-Scanner, Handy, GPS-Navigator, Pager, Laptop und Digitalkamera durch ein einziges kleines und handliches Gerät ersetzen.

Er kombiniert WLAN, WWAN, Bluetooth sowie GPS, liest Barcodes und unterstützt 3G-Highspeed-Datentransfer-Technologie für Informationen in Echtzeit.
Der CN3 bietet:

- die Wahlmöglichkeit zwischen GSM/EDGE und CDMA/EV-DO,
- integriertes GPS, 3G WAN, Cisco kompatible WiFi- und Bluetooth-Funkeinheiten, die überall den Austausch von Daten via Telefon (integriert) oder mit Hochgeschwindigkeit erlauben,
- Area Imager und 1,3-Megapixel-Kamera,
- die Möglichkeit, alle Barcode-Arten zu scannen und zu dekodieren,
- statische Bilder, wie Unterschriften oder Videobilder, zu speichern und sofort (weltweit) zu versenden.

Besonders Lieferanten in Transport- und Logistikunternehmen können vom CN3 profitieren. Zusammen mit der Navigationssoftware übermittelt das GPS-System Fahranweisungen zu Paket- und Lagerlieferungen und leitet das Personal zum Zielort. Zusätzlich statten die 3G-WAN-, WiFi- und Bluetooth-Kommunikationssysteme des CN3 mobile Arbeiter mit Sprach- und Datendiensten aus.

Der CN3 ist mit Microsoft-Windows-Mobile 5.0 Software mit Messaging und Security Feature Pack inklusive Direct-Push-Technologie für drahtlosen E-Mail-Verkehr sowie einem QWERTY-Keyboard ausgestattet. (Bild: B&M)

Der CN3 enthält eine optionale 1,3-Megapixel-Farbkamera mit Blitz, mit der die Anwender den Bestand dokumentieren und beschädigte Waren bildlich festhalten können. Diese Funktion ist vor allem bei der Auslieferung und Rücknahme von Waren im Bereich Transport und Logistik sowie Konsumgüter nützlich.

www.bm-autoid.com

Gefahr von Datenverlust bei Flash-Speicher

Flashspeicher kommen in handelsüblichen Digitalkameras, MP3-Playern, Mobiltelefonen und USB-Sticks zum Einsatz. Dieser Speichertyp ist allerdings fehleranfälliger, als in Fachkreisen zunächst angenommen.

Zu dieser Auffassung kommt das Ergebnis eines zweijährigen Forschungsprojektes des ungarischen Datenrettungsunternehmens Kuert. Je häufiger Daten hinaufgespielt werden, desto stärker macht sich Materialermüdung bemerkbar, die langfristig zu Totalausfall führen kann. Fotos, Kontakte, Dokumente oder Musik lassen sich dann mit herkömmlichen Technologien nicht mehr auslesen.

Mehr als 2.600 defekte Speicher, davon mehr als 15% Flash Memories, wurden von Kuert im Vorjahr mit einer eigens dafür entwickelten Technologie wieder hergestellt. In mehr als 60% der Fälle war Materialermüdung die Fehlerursache bei Flash-Karten. „Die Dunkelziffer an defekten Flash-Speichern liegt wesentlich höher. Vor allem Klein- und Mittelbetriebe sowie Selbständige und Privatanwender sind von dem Problem betroffen, da in diesem Segment oft keine professionelle Datensicherung durchgeführt wird“, warnt Harald Fasching, Geschäftsführer der Kuert Information Management GmbH in Wien.

Zu den sichersten Speichermedien für die Datensicherung gehören nach wie vor Bandlaufwerk, DVD oder Festplatte.

www.kuert.at

Mobilität für die Unternehmenskommunikation

Die neue Generation des Enterprise Mobility Gateways von Ericsson ist eine integrierte Lösung, über die Netzbetreiber mobile Dienste für Unternehmenskunden realisieren können.

Mobile Sprach- und Datendienste werden vollständig in das bestehende Firmennetz integriert. Sie können von 2G/3G-Mobiltelefonen sowie mobilen WiFi- und Dualmode-Endgeräten genutzt werden.

Festnetz- und Mobilfunkanbieter können das Enterprise Mobility Gateway sowohl über ihre bestehenden Strukturen als auch über die IMS-Netze (IP Multimedia Subsystem) der Zukunft anbieten. So können sie ihren Kunden einen Zugang zur schnell wachsenden Welt der konvergierenden Netze anbieten.

Als offene Lösung kann das Enterprise Mobility Gateway in jede IP-Nebenstellenanlage integriert werden - unabhängig davon, ob es sich um eine firmeninterne Anlage oder eine Hosting-Lösung handelt. Dabei werden bestehende Investitionen größtenteils weiterverwendet. Mit dem Gateway können Unternehmen die One-Phone-Lösung von Ericsson nutzen, bei der alle Endgeräte und Kommunikationswege eines Unternehmens auf eine einzige IP-Infrastruktur aufgesetzt werden.

Das Enterprise Mobility Gateway macht die mobilen Endgeräte der Mitarbeiter zu vollständig integrierten Nebenstellen der Telefonanlage. So können über die Handys auch klassische Nebenstellen-Dienste wie Telefonkonferenzen und Rufweiterleitung realisiert werden. Dazu kommen weitere Merkmale wie Telefonbuchsuche, Erreichbarkeitsabfrage, Click-to-Dial, Soft-Buttons, dynamisches Least-Cost-Routing und SIP-basierte Dienste.

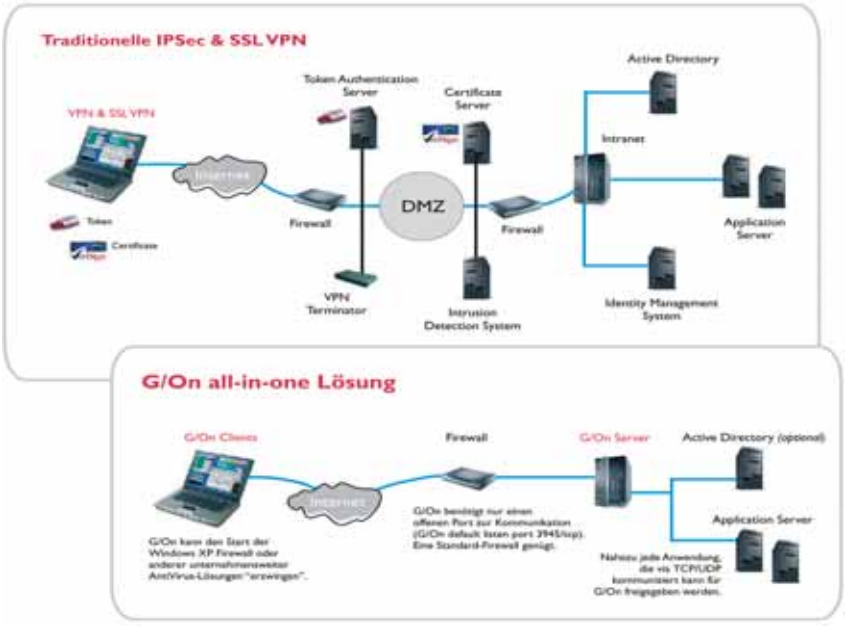
www.ericsson.de

Hersteller	Produktname	Prozessortyp	Taktfrequenz	Display	RAM Grund.	RAM Max.	Harddisk	Akku	Gewicht	Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
ACER	TravelMate 3270 Serie	Intel Core 2 Duo		14,1", 1280x800		4GB	Diverse	Lilon, bis 3,5 h	2,4	Kompaktes Business-Notebook, in verschiedenen Varianten erhältlich, Grafik u. a. NVIDIA GeForce Go 7300 mit bis zu 256 MB	a. A.	Acer 02236/30 75-200
ACER	TravelMate C210 Serie	Intel Core 2 Duo Prozessor		12,1", 1024x768		4GB		Lilon, bis 4,5 h	ab 2kg	Tablet PC		Acer 02236/30 75-200
ASUS	U1F	Intel Dual-Core Prozessor U2400	1,06 GHz	11,1" TFT , 1366x768	1GB	1,5GB	80	Lilon	1	Design: Handballenauflage mit echtem schwarzem Rindsleder bezogen, Deckel aus schwarzem Klavierlack, ultraleicht, Security Features: Fingerprint - TPM, Tasche und Maus, 3-Zellen- & 6-Zellen-Li-Ion-Akku, Betriebssystem: Microsoft Windows Vista	2.015,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
ASUS	Lamborghini Notebook VX2	Intel Core 2 Duo Prozessor T7400	2,16 GHz	15.4" TFT, 1680x1050	2GB	4GB	160	Lilon	2,75	Innovatives Lamborghini Design, Ledertasche im Lamborghini Design im Lieferumfang, Lamborghini Bluetooth Maus & Mouse Pad, erhältlich in Schwarz mit Carbon-Optik, oder in gelb: gelbes LCD-Cover (Crystal Level Hardness Piano LCD Cover)	2.822,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
ASUS	W5Fe	Intel Core 2 Duo Prozessor T5600	1,83 GHz	12.1",1280x768, LCD Cover 2.8" mit 320x240	1GB	1,5GB	120	Lilon	1,7	Personal Entertainment Center, SideShow Notebook mit Windows Vista, SideShow Display im LCD Deckel (2.8" QVGA 320x240), mit 1 GB NAND Flash Speicher im SideShow Display, inkl. Tasche & Funkmaus, Microsoft Windows Vista Business (OEM)	2.016,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
BENQ	Joybook R55VU.G07	Intel Core Duo Processor T2250	1,73 GHz	15,4", 1280x800	1GB	2GB	80	Lilon, 3,8 h	2,7	Windows Vista Business, 4x USB, Firewire, PCI-Express, WLAN 802.11 a+b+g, Cardreader, 16 ms Reaktionszeit, Kontrast 400:1, Helligkeit 180cd/m, opt. Audio-Ausgang u.v.a.	899,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	Joybook S73G.G73	Intel Core 2 Duo Processor T5500	1,66 GHz	14,1", 1280x800	512MB	2GB	80	Lilon, 3 h	2,3	Windows XP Professional, 4x USB, Firewire, PCI-Express, DVI-D, WLAN 802.11 a+b+g, Bluetooth, Infrarot, Cardreader, ATI X1600 256 MB u. a.	1.129,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	Joybook S73U.G32	Intel Core Duo Processor T2250	1,73 GHz	14,1", 1280x800	512MB	2GB	80	Lilon, 4 h	2,3	Windows XP Professional, 4x USB, Firewire, PCI-Express, DVI-D, WLAN 802.11 a+b+g, Infrarot, Cardreader u. a.	769,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
DELL	Latitude D420	Intel Core Duo U2500	1,2 GHz	12,1", 1280x800	1GB	1,5GB	80	Li-Ion	1,44	Intel PRO/Wireless 3945 802.11a/g Mini Card (54Mbps) Dual Core, Internal Dell 350 Bluetooth Card	1.690,80	Dell Computer Infoline 0 800 - 10 25 40 00
DELL	Latitude D620	Intel Core 2 Duo T5500	1,66 GHz	14,1", 1440x900	1GB	4GB	80	Lilon	ab 2	3 Jahre Business Support (inkl. E-Learning-Paket), Intel PRO/Wireless 3945 802.11a/g-Minikarte (54 Mbit/s) Core 2 Duo, Internal Dell 350 Bluetooth Card	1.448,40	Dell Computer Infoline 0 800 - 10 25 40 00
DELL	Latitude D820	Intel Core 2 Duo T5500	1,66 GHz	15,4", 1920x1200	1GB		80	Lilon	ab 2,8	Intel PRO/Wireless 3945 802.11a/g-Minikarte (54 Mbit/s) Core 2 Duo, Internal Dell 350 Bluetooth Card, Fingerprint Reader u. a.	1.456,80	Dell Computer Infoline 0 800 - 10 25 40 00
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	Amilo Pro V3515	Intel Celeron M Prozessor 440	1,86 GHz	15,4", 1600x1200	512MB		80	Lilon, bis 2,5 h	2,9	4 USB 2.0 Schnittstellen, 2 Jahre Bring-in-Service	699,-	Fujitsu Siemens Computers GesmbH 01/716 46-0
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	Amilo Pro V3525 mit UMTS Module	Intel Core Duo Prozessor T2350	1,86 GHz	15,4", 1600x1200	1GB		120	4 h	2,8	Microsoft Windows Vista Business, UMTS-Module	1.069,-	Fujitsu Siemens Computers GesmbH 01/716 46-0
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	Amilo Pro V3545	Intel Core Duo 2 Prozessor T5500	1,66 GHz	15,4", 1600x1200	1GB		160	3 h	2,8	4 USB 2.0 Schnittstellen, DVD-Brenner-Laufwerk, WLAN, nVidia Gforce 7300 Grafikkarte und Microsoft Windows VISTA Business	1.069,-	Fujitsu Siemens Computers GesmbH 01/716 46-0
HEWLETT-PACKARD	HP Compaq nc2400 Business Notebook-PC	Intel Core Duo Prozessor U2500	1,2 GHz	12,1", 1280x800	1GB	2GB	60	Lilon, bis 6,25 h	1,29	HP Protection Tools	2.255,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	HP Compaq nx6325 Business Notebook-PC	AMD Turion 64 X2 TL-60	1 GHz	15", 1400x1050	1GB	4GB	80	Lilon, bis 4,25 h	2,6	3 USB, Firewire u. v. a., HP Protection Tools inkl. biometrischer HP Fingerabdrucksensor	949,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	HP Compaq nx9420 Business Notebook-PC	Intel Core2 Duo Prozessor T7400	2,16 GHz	17", 1680x1050	1GB	4GB	120	Lilon, bis 4,25 h	3,35	4 USB 2.0 u. v. a., HP Protection Tools	1.699,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/811 18-0000
INTEGRIS	Media Book 600 M1	Intel Core 2 Duo T7200		15,4", 1280x800	2GB	4GB	160	Lilon bis. 4 h	2,95	Glare Display, Fingerprint Reader, 1xPCMCIA-Slot + 1x ExpressCard-Slot, TPM-Modul, GeforceGo 7600GS mit 256MB, Webcam - Integris ist eine Eigenmarke von Omega	1.390,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
LENOVO	ThinkPad T60	Intel Core 2 Duo T7200	1,83 GHz	15", 1400x1050	1GB	4GB	120	Lilon	2,3	Grafik: ATI Mobility Radeon X1400 128MB	ca. 2.182,-	Lenovo Österreich 01-50603 - 7250
LENOVO	ThinkPad X60 Tablet	Intel Core Duo L2500	1,83 GHz	12,1", XGA, Touchscreen	1GB	2GB	80	Lilon	1,7	Tablet-PC	ca. 2.038,-	Lenovo Österreich 01-50603 - 7250
LENOVO	ThinkPad Z61p	Intel Core 2 Duo T7200	2 GHz	15,4", 1920x1200	2GB	4GB	100	Lilon	2,7	Optional: Port Replicator, Mini Dock	ca. 2.682,-	Lenovo Österreich 01-50603 - 7250
MAXDATA	ECO 4700 IW Select VHP	Intel Core 2 Duo T7200	2 GHz	17", 1440x900	1GB	2GB	160	Lilon, 3 h	3,5	MS Windows Vista Home Premium vorinstalliert, 17" Wide Glare Display, ATI Mobility Radeon x1600 Grafikkarte mit 256 MB Grafikspeicher, High Defintion Sound System mit Subwoofer, Tastatur mit Ziffernblock, Bluetooth, Cardreader, DVB-T-TV-Turner (optional)	1.499,-	MAXDATA 01/277 89-0
MAXDATA	PRO 600 IW VB	Intel Core 2 Duo T5500	1,66 GHz	14", 1280x800	1GB	2GB	80	Lilon, 4 h	2,3	MS Windows Vista Business vorinstalliert, leicht, lange Akkulaufzeit, Bluetooth, Cardreader, ExpressCard Typ 54 Slot, Portreplikator (optional), 3 Jahre Garantie mit 1 Jahr Pick up & Return Service	1.159,-	MAXDATA 01/277 89-0
MAXDATA	PRO 800 IW Select Black Edition	Intel Core 2 Duo T7200	2 GHz	12,1", 1280x800	2GB	2GB	120	Lilon, 3 h	1,9	12" Glare Display, extrem leicht, edles Design mit hochwertigem Pianolack, hohe Performance, Cardreader, ExpressCard Typ 34 Slot, UMTS Modul (optional), 3 Jahre Garantie + 1 Jahr "Pick up & Return Service"	1.689,-	MAXDATA 01/277 89-0
SAMSUNG	NP-P50	Intel Core 2 Duo Prozessor T5500	1,66 GHz	15", 1400x1050	1GB	4GB	80	Lilon, 6 h	2,7	Nvidia GeForce Go 7400 Grafikkarte mit 128 MB, Titanium-Optik in Magnesium-Gehäuse, Gigabit Ethernet, Wireless LAN 802.11a/b/g	1.599,-	SAMSUNG Electronics Austria GmbH 01/516 15-0
SONY	VGN-AR31S	Intel Core 2 Duo Prozessor T7200	2 GHz	17", 1920x1200	2GB		2x120	Lilon, ca. 1,5 h	3,8	Blu Ray Laufwerk, HDMI Schnittstelle, umfangreiches Softwarepaket für Video, Audio, Office und sonstige Anwendungen, Raid-0 und 1-Fähigkeit bei AR31S, analoger und digitaler Tuner integriert (bei AR31S & M)	2.999,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
SONY	VGN-FE41Z	Intel Core Prozessor T7200	2 GHz	15,4", 1280x800	2GB		200	Lilon, 2,75 h	2,8	Vista Premium	1.749,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
SONY	VGN-N21E/W	Intel Core Duo Prozessor T2250	1,73 GHz	15,4", 1280x800	1 GB	2 GB		Lilon, 3,75 h	3	Umfangreiches Softwarepaket	949,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0

Hersteller	Produktname	Prozessortyp	Taktfrequenz	Display	RAM Grund.	RAM Max.	Harddisk	Akku	Gewicht	Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
TOSHIBA	Portégé R400-104	Intel Core Duo Prozessor U2500	1,20 GHz	12.1", 1280x800	1 GB	4 GB	80	Lilon, 4,5 h	1,72	3G/High Speed UMTS-Modul (3,6 Mbit/s), E-Mail-Push-Service in Echtzeit, Toshiba Edge Display (ein zusätzliches Display an der Vorderseite des Notebooks), auch als Tablet-PC einsetzbar	3.339,-	Toshiba Europe GmbH 01/720 31 00-0
TOSHIBA	Satellite Pro P100	Intel Core 2 Duo Prozessor T5600	1,83 GHz	17", 1440x900	2 GB	4 GB	200	Lilon, bis 3 h	3,6	Integrierte Harman/Kardon-Stereo Lautsprecher, SRS TruSurround XT Raumklang-Software, vier USB-2.0-Zugänge, großzügiges Software-Paket	1.814,-	Toshiba Europe GmbH 01/720 31 00-0
TOSHIBA	Tecra A8	Intel Core Duo Prozessor T7200	2 GHz	15.4", 1280x800	1 GB	4 GB	120	Lilon, bis 3 h	2,9	15.4-Zoll-Widescreen Display, Easy-Guard-Technologie (robuste Konstruktion, effektiver Datenschutz, flexible Konnektivität	1.800,-	Toshiba Europe GmbH 01/720 31 00-0
TRANSTEC	Levio 210	Intel Core Duo T2600	2,16 GHz	12,1", 1280x800		2 GB	max. 120	Lilon	1,95		ab ca. 1.498,-	transtec Ges.m.b.H. 01/726 60 90
TRANSTEC	Levio 550	Intel Core Duo T2600	1,66 GHz	15,4", 1280x800		2 GB	Bis 120	Lilon	2,8		ab ca. 1.258,-	transtec Ges.m.b.H. 01/726 60 90

Flexibler Remote Access

G/On ist eine Client/Server Plattform, die flexiblen Remote Access auf Unternehmensressourcen ermöglicht, ohne dabei VPN Strukturen oder Security-Mechanismen zu benötigen.



Um den Transport sensibler Daten über das Internet zu schützen, setzen Firmen für den Remote-Access über öffentliche Netze traditionell auf VPNs, die sie entweder selbst aufbauen oder von externen Dienstleistern anmieten. Nun sind aber VPNs keine Plug&Play-Lösungen - sie erfordern vielmehr eine umfassende Planungsphase, in deren Rahmen alle Kommunikations- und Sicherheitsanforderungen im Unternehmen berücksichtigt werden müssen.

G/On geht einen anderern Weg: Statt das LAN über VPNs zu öffnen, ermöglicht es den einfachen Zugriff auf netzwerkseitige Applikationen. Basierend auf der patentierten EMCADS-(Multipurpose Content and Application Deployment System)-Technologie ist G/On eine proprietäre Lösung. Die für End-to-End Remote Connectivity entwickelte Kombination aus Hard-und Software unterscheidet sich von klassischen VPNs technisch dadurch, dass dem Gerät, das die Verbindung hostet, keine interne IP-Adresse zugewiesen wird. Deshalb wird der verbundene PC niemals Bestandteil des Netzwerks, stattdessen verbindet G/On die Anwender lediglich mit den spezifischen, für sie freigegebenen Anwendungen auf dem lokalen Loopback, aber nicht mit dem gesamten Netz. Dadurch sollen die traditionell mit Remote Connectivity verbundenen Risiken signifikant reduziert werden.

Von nahezu jedem Windows-PC aus können Anwender direkt auf Terminal Sessions (Citrix, Terminal Server, VMware, Remote Desktop), Client/Server-Anwendungen wie Navision, Siebel, SAP, Outlook, Intranet/Extranet/Portale oder sonstige lokale Prozesse zugreifen, die über eine TCP/IP Verbindung ins Netzwerk kommunizieren. Der Anwender muss hierfür keinerlei Software herunterladen, installieren oder konfigurieren, sondern verfügt über einen speziellen USB-Stick.

Der G/On USB Key mit CD-Partition enthält alle Komponenten für die Anmeldung. Bei Anwendern, die ausschließlich von einem bestimmten PC oder Notebook aus zugreifen möchten, kann alternativ der frei verfügbare G/On Desktop Client lokal vorinstalliert werden.

Der G/On Client ist an den USB Key oder den installierten PCs gebunden und verfügt über die notwendigen Zugangsdaten wie Log-in-Name und Passwort. Alle Daten werden mit 256 Bit verschlüsselt und durch Prüfziffern geschützt. Es sind außerdem eine Reihe relevanter Sicherheitsfunktionen implementiert, für die ansonsten oft Drittprodukte erforderlich sind (z. B. Secure Tokens zur Authentifizierung und VPNs für Datenverschlüsselung).

www.systemsoftware.at

Web 2.0 oder die Mitmachgesellschaft

Die Versuche, Web 2.0 zu definieren, sind bis jetzt alle gescheitert. Aber warum gelingt es uns nicht, das, was Web 2.0 ausmacht, auf den Punkt zu bringen?

Christian Henner-Fehr

Folgt man Wolf Zettel, der sich in der Februar-Ausgabe von brand eins in seinem Beitrag „Elementarteilchen" mit dem Thema Veränderung und World Wide Web beschäftigt, dann erfährt man: Web 2.0 gibt es schon lange. Zettel erzählt aus Mark Twains „Tom Sawyer", in dem ein Junge zur Strafe einen Zaun streichen muss. Als ein Freund vorbeikommt und ihn verspottet, stellt er die Arbeit so überzeugend als großen Spaß und tolles Projekt dar, dass am Ende die Jungen aus der Nachbarschaft sogar dazu bereit sind, etwas dafür zu geben, um den Zaun streichen zu dürfen. „Das war 1876. Heute ist 2007, und diesen Prozess, an dem sich im Wesentlichen nichts geändert hat, nennt man Web 2.0", resümiert Zettel.

Wir streichen keine Zäune mehr, sondern empfehlen Bücher, ranken Fotos und Videos oder tummeln uns in Netzwerken. In jedem Fall hat uns aber wer erzählt, dass es sich um eine tolle Sache handelt. Und wir haben uns überzeugen lassen und sind dabei auf den Geschmack gekommen. Und wir wollen mehr, nicht nur Fotos und Videos uploaden, sondern wir wollen uns einbringen, unsere Meinung kundtun.

Dabei kommen Projekte heraus wie zum Beispiel „Readers Edition" (www.readers-edition.de). „Jeder kann zum Journalisten werden, der Platz ist unbegrenzt", heißt es in der Erklärung zu diesem „Blogform-Projekt", wie es die Betreiber nennen. Die Printmedien haben auf Web 2.0 bereits reagiert. So hat etwa die NZZ anlässlich der Zürcher Kantonswahlen 2007 eine Blog-Plattform (www.nzzvotum.ch) eingerichtet, auf der die

Studie untersucht Nutzungsverhalten von Web-2.0-Anwendern

Eine Studie des Markt und Medienforschungsinstitutes result und der Medienforschung des Südwestfunks (SWR) beschäftigt sich mit dem Mediennutzungsverhalten von Web-2.0-Anwendern. Herausgekommen ist eine Typologie des privaten Web-2.0-Nutzers.

„Mit den Ergebnissen unserer Studie können wir beschreiben, wie der Nutzer mit den neuen Möglichkeiten im Web 2.0 umgeht, welche Angebote er sucht und selber einstellt und wie er seine Zeit auf die verschiedenen Medien verteilt", kommentiert Sabine Haas, Geschäftsführerin der result gmbh, die aus der Studie gewonnenen Erkenntnisse.

Insgesamt 501 Nutzer wurden für die Studie online befragt. Konkret ging es um die Interessen beim Besuch typischer Web-2.0-Anwendungen (Videocommunities, Weblogs etc.) und um die Bedürfnisse an Inhalte und Formen der Kommunikation im Netz.

Herausgekommen sind acht Nutzertypen, die sich kurz so beschreiben lassen:

- Der „Produzent" möchte in erster Linie etwas veröffentlichen, z. B. Videos in Communities oder Beiträge auf Blogs.
- Der „Selbstdarsteller" nutzt das Web 2.0, um sich selbst zu inszenieren (Fotos, Tagebuch etc.)
- Der „spezifisch Interessierte" informiert sich und kommuniziert nur zu einem bestimmten Thema und nutzt dafür die geeigneten Web-2.0-Anwendungen wie etwa Fotocommunity oder Weblog.
- Der „Netzwerker" möchte vor allem Kontakte knüpfen und ist in erster Linie auf Social-Networking-Plattformen anzutreffen.
- Der „Profilierte" ist eine Mischung aus den ersten vier Typen und ist laut Studie vor allem A-Blogger oder Podcaster.
- Der „Kommunikator" nutzt das Web 2.0 hauptsächlich für die Kommunikation. Er kommentiert unter anderem Beiträge von Weblogs oder bewertet Videos.
- Der „Infosucher" nutzt das Web 2.0, um für ihn relevante und interessante Informationen zu finden, beispielsweise in Wikis.
- Der „Unterhaltungssucher" ist oft auf Video- und Fotoplattformen zu finden, wo er die Beiträge anderer zur eigenen Unterhaltung konsumiert.

Die ganze Studie mit den weiteren Ergebnissen steht auf der result-Website (www.result.de) in einer Kurzfassung zur Verfügung und kann dort auch in der Langfassung kostenlos bestellt werden.

Parteien in den Dialog mit den Bürgern treten. Die Diskussionen sind schnell in Gang gekommen, die Zahl der Kommentare ist recht groß. Das bedeutet aber auch: Meinungsverschiedenheiten lassen sich nicht mehr so leicht herunterspielen. Kritik erfolgt nicht im Gespräch zu zweit, sondern öffentlich.

Sind es in diesem Fall die Bürger, so gilt gleiches natürlich auch für Unternehmenskunden. Die Zahl der Unternehmen, die via Weblog versuchen, mit ihren Kunden in Kontakt zu treten, wächst täglich. So darf sich zum Beispiel auch Rudolf Fischer, stellvertretender Generaldirektor der Telekom Austria Gruppe (www.telekom.at) und CEO Wireline, seit einiger Zeit als Blogger (http://rudifischer.telekom.at/) bezeichnen. Als er sich in einem Beitrag mit Net Neutrality beschäftigte, gab es nicht nur zahlreiche Kommentare dazu, das Thema fand auch sehr schnell seinen Weg in die Printmedien. Auch Blogger tragen also mittlerweile zur Meinungsbildung bei.

Mit Weblogs Marktforschung betreiben und die Reputation steigern

Für PR- und Marketing-Strategen sind diese Möglichkeiten verlockend und gefährlich zugleich. Auf der einen Seite erlauben sie den unmittelbaren Kontakt zum Kunden. Auf der anderen Seite lässt sich dieser aber nicht mehr „kontrollieren". Thomas Lutz, Unternehmenssprecher von Microsoft Österreich (www.microsoft.com/austria/), sprach auf einer Veranstaltung vom seiner Meinung nach sinnlosen „Versuch, die Zahnpasta wieder in die Tube zu bekommen". Sein Unternehmen hat bei der Entwicklung von Windows Vista via Weblog eng mit der Entwicklercommunity zusammengearbeitet. Für sein Unternehmen seien die Blogs dabei nicht nur unbezahlbare Marktforschung gewesen, sondern Microsoft habe darüber hinaus in dieser Zielgruppe auch seine Reputation steigern können, fasste Lutz die Vorteile zusammen.

Diese direkte Kommunikation mit den Kunden bedeutet eine Herausforderung für PR und Marketing. Auf der einen Seite müssen Anwendungen, die unter dem Stichwort Web 2.0 populär werden, berücksichtigt und in die eigene Strategie integriert werden. VW zeigt gerade, wie sich Weblogs für eine Werbekampagne (schlaemmerblog.tv/) einsetzen lassen. Andererseits besteht aber die Gefahr, dass die Kunden das Marketing übernehmen. „User generated Marketing" nennt sich das dann.

Warum, so fragt Frank Huber in seinem Media-Blog (http://blog.firstmedia.de), sollen Unternehmen teure Agenturen beschäftigen, wenn es billige Alternativen gibt? Als „Alptraum vieler Agenturbesitzer" bezeichnet Huber deshalb das Unternehmen brickfish (www.brickfish.com). Auf deren Website lassen sich CD-Cover, aber auch Konzepte für die Bewerbung ganzer Modelinien finden. Und das fast umsonst. Das Geschäftsmodell scheint Zukunft zu haben, denn brickfish bekam vor kurzem mehr als 10 Mio. US-Dollar Risikokapital.

Das Ende dieses Modells wird erst kommen, wenn wir keinen Spaß mehr daran haben, den Zaun zu streichen, Videos upzuloaden und Marketingkonzepte zu erstellen. Und wenn wir merken, dass andere etwas davon haben, wir aber nicht. Im Augenblick haben wir, so scheint es, noch etwas davon. Diese Balance zu halten, damit beide Seiten davon profitieren, das ist die Herausforderung von Web 2.0. Eine Herausforderung auch auf der Werteebene. ❑

ARP TOP PREISE
DAS NEUESTE RUND UM IHRE EDV

HP
Notebook nx6325
Art. 405914

- AMD Sempron 1.8 GHz Prozessor
- 512 MB RAM, 60 GB Festplatte
- 15" XGA Bildschirm
- Windows XP Pro

LEXMARK
Multifunktionsgerät X9350
Art. 410619-06

- Drucken, Scannen, Kopieren und Faxen
- Druckt bis 27 S./Min. farbig und 32 S./Min. in s/w
- Integrierter Kartenleser und PictBridge
- 50 Blatt ADF, wirelessfähig, Duplexdruck

HP
InkJet Patronen DUO-Pack, schwarz
Art. 291534

- HP Originalnr. 56, C9502AE
- Inhalt 2 x 19 ml
- Seitenkapazität 2 x 450 Blatt

ARP DATACON
Handgeschriebenes digital erfasst!
Art. 403802

- Erfassung von Handschrift und Grafiken
- Nachträgliche und ergänzende Aufzeichnungen jederzeit möglich
- Exportieren in die Grafikformate PDF, JPG, BMP

IMATION
LTO Ultrium 3
Art. 279069

- Speichermedium
- Hohe Speicherkapazität, 400/800 GB

Angebot gültig bis 8.4.2007 und nur solange Vorrat. Irrtum und Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die AGB von ARP DATACON. unter www.arp.com

Unsere starken Partner:

brother · HP · lenovo · Microsoft · acer · SAMSUNG · SONY · TOSHIBA · FUJITSU SIEMENS · NETGEAR · Logitech · PHILIPS · palm

Beratung und Verkauf
Telefon 02236 683 100

Gratis Katalog
Jetzt kostenlos anfordern!

Über 30'000 Artikel an Lager

www.arp.com
ARP DATACON®

Pensionsversicherungsanstalt modelliert Geschäftsprozesse

Die Pensionsversicherungsanstalt (PVA) hat sich zur Modellierung ihrer Geschäftsprozesse und Softwarearchitekturen für Innovator von MID entschieden.

Ausschlaggebend für die Entscheidung der PVA war unter anderem das Migrationskonzept der MID Consultants für den Wechsel von Select SE auf die eigene Plattform. Innovator 2007, das neueste Release, bietet der PVA nun eine Geschäftsprozessmodellierung auf Basis der Unified Modeling Language (UML) und strukturiertes und objektorientiertes Software-Engineering für zukunftsorientierte Softwarearchitekturen.

Die Pensionsversicherungsanstalt ist in Österreich der größte Sozialversicherungsträger und betreut mehr als 4.330.000 Versicherte und Pensionisten. Sie hat sich im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung für Innovator entschieden, weil dieser die Methoden der strukturierten Analyse und des Designs noch aktiv unterstützt. Zudem ist Innovator 2007 eine Modellierungsplattform, die die Themen Geschäftsprozessmodellierung und strukturiertes und objektorientiertes Software Engineering vereint.

Ein wichtiger Grund für die Entscheidung der PVA war dabei, dass MID die Ausschreibung mit einem Migrationskonzept bedienen konnte. Dadurch werden die aktuellen Modellierungsergebnisse aus den vorhandenen Werkzeugen SystemEngineering von Select Business Solutions und Method Manager von ASG in die neue Plattform übernommen. Bis zu 45 Anwender bei der PVA können so ihre Arbeit mit den Innovator-2007-Komponenten Business, Data und Function nahtlos fortsetzen. In Zukunft plant das Unternehmen, auch Innovator Objekt für die objektorientierte Modellierung mit UML2 einzusetzen.

Migrationsstrategie von Select SE verfügbar

Nach der Übernahme von Select Business Solutions durch Avantcé Software und personellen Veränderungen im deutschsprachigen Support von Select SE bietet die MID gemeinsam mit der Reischmann Informatik GmbH Select-SE-Kunden im deutschsprachigen Raum ab sofort sowohl methodische als auch werkzeugtechnische Unterstützung bei der Migration von Select SE auf Innovator an.

Der Lösungsansatz des Software- und Beratungshauses MID ist die modellbasierte Optimierung von Softwareentwicklungsprozessen. Mit Innovator stellt MID eine durchgängige Modellierungsplattform für objekt- und funktionsorientierte Entwicklung sowie Geschäftsprozess- und Datenmodellierung zur Verfügung, um die spezifischen Herausforderungen und Qualitätsansprüche auch bei anspruchsvollen Projekten mit hoher Planungssicherheit zu erfüllen.

www.mid.de

„Immer umfangreichere Projekte, der Bedarf nach kurzer Time-to-Market, wechselhafte Geschäftsanforderungen und immer komplexere Methoden lassen in der Softwareentwicklung den Bedarf nach integrierenden Tools und nach offenen Standards steigen." - **Andreas Ditze**, Leiter Product Management Board, MID.

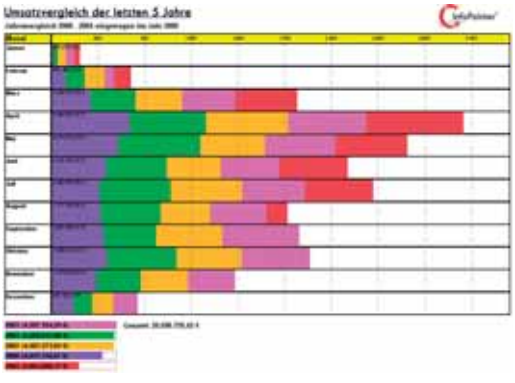
Business Intelligence mit Leichtgewicht

Ein schneller, aussagekräftiger Blick auf Geschäftsdaten: Dieses Ziel hat sich der „InfoPainter" gesetzt.

Das Produkt des oberösterreichischen Softwarehauses Katherl Software möchte KMUs und Abteilungen in Großunternehmen die Datenauswertung leichter machen. Als einfach handzuhabendes und zugleich flexibles Datenauswertungstool soll eine rasche und grafisch aufbereitete Sicht auf Geschäftsdaten ermöglicht werden. Interessant wird das Produkt für Unternehmen ab rund 30 Mitarbeiter. Besonders hervorzuheben ist beispielsweise die Möglichkeit, mittels Kalendercharts die Umsätze der letzten Monate durchzublättern oder diese auch mit einer geographischen Kartenansicht zu verknüpfen. Laut Helmuth Katherl, Geschäftsführer Katherl Software, braucht es dazu kein spezielles Business-Intelligence-Wissen. Mittels eines überschaubaren und einfach zu bedienenden Navigationsbaum können die einzelnen Auswertungsmöglichkeiten angesteuert werden.

Diese Auswertungsmöglichkeiten umfassen unter anderem ABC-Analysen, Kreuztabellen, Zeitanalysen, Zusammenstellung von Reports auch durch ungeübte User. Neben der Visualisierung in Listen, Tabellen, Grafiken wird auch der frei definierbare Datenexport und eine automatisierte Verteilung unterstützt. Interessant ist auch die mögliche Verknüpfung mit Kostenrechungsdaten und diverse daran anknüpfende Reportingmöglichkeiten. Das Produkt ist in drei Varianten erhältlich, die sich im Funktionsumfang unterscheiden.

www.infopainter.com



(Grafik: InfoPainter)

IT-Strategien für österreichische Unternehmen

Gartner-Analysten gehen davon aus, dass mittlerweile die IT als das entscheidende Instrument für wirtschaftliches Agieren angesehen wird. Nachteilig sei allerdings die rein technologische Sichtweise vieler IT-Führungskräfte und IT-Manager.

Dipl.-Hdl. Ing. Ernst Tiemeyer,
Mag. Christoph Weiss

Ausgangspunkte für die Entwicklung einer IT-Strategie sind die Formulierung der IT-Vision und der strategischen Herausforderungen sowie das Dokumentieren der Mission des IT-Bereichs.

Die Konsequenz: Um den vielfältigen Anforderungen der Praxis gerecht werden zu können, muss die IT strategisch geplant werden. Die IT-Strategie beschreibt ausgehend vom Ist-Zustand der IT im Unternehmen, den Anforderungen des Unternehmens an die IT sowie den Möglichkeiten auf dem Gebiete der Informations- und Kommunikationstechnologien

- die Vision, die Mission, die Ziele und Wege, wie die IT in Zukunft in einem Unternehmen genutzt wird,
- die dazu einerseits vorhandenen Instrumente und Soll-IT-Architekturen sowie
- andererseits die dazu notwendigen Projekte und organisatorischen Veränderungsnotwendigkeiten.

Befunde empirischer Untersuchungen belegen, dass Strategieorientierung in der IT in der Praxis viel zu wenig verbreitet ist (erst 20% der Unternehmen verfügen laut Studien über eine ausgereifte IT-Strategie). Zahlreiche Nachteile und Probleme können die Folge sein. So lässt sich insbesondere das Ziel, zukunftsfähige IT-Infrastrukturen zu schaffen und dauerhaft bereit zu stellen, nur schwer ohne ein integriertes strategisches Vorgehen erreichen.

Welche Erwartungen werden an IT-Strategien gestellt?

Die Erarbeitung einer IT-Strategie stellt eine wesentliche Voraussetzung dar, um optimale IT-Services unter Beachtung von wirtschaftlichen Aspekten bereitzustellen. Hauptzielsetzungen sind daher

- die Sicherung der Betriebs- und Lieferfähigkeit der eigenen Organisation sowie
- die Verbesserung der Leistungsfähigkeit der IT, was sich gleichzeitig auch auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens positiv auswirkt.

Ausgangspunkte für die Entwicklung einer IT-Strategie sind die Formulierung der IT-Vision und der strategischen Herausforderungen sowie das Dokumentieren der Mission des IT-Bereichs.

Mission und Vision sind die Grundlage für die Entwicklung einer Strategie mit einer klaren und messbaren Zielsetzung. Der Hauptnutzen von IT-Mission und IT-Visionen lässt sich also vor allem darin sehen, Referenzpunkte für die strategische IT-Entwicklung zu liefern. Wichtig ist, dass bereits die Erstellung von IT-Mission und IT-Vision auf die Unternehmensstrategie Bezug nimmt und nicht völlig losgelöst von der Unternehmensstrategie entstehen.

Wiener IT-Strategie-Forum am 31. Mai und 1. Juni 2007 im Holiday Inn

Ausgehend von der Erkenntnis, dass eine IT-Strategie für Unternehmen aller Größenordnungen notwendig ist, erfahren Sie auf der ADV-Tagung, wie derzeit in der Praxis der Stand zu diesem Thema ist. Dabei wird deutlich, dass es zwar zahlreiche Empfehlungen und Angebote für das „Aufsetzen einer IT-Strategie" gibt, der „Reifegrad" der IT-Strategieentwicklungen aber oft nicht besonders hoch ist.

Weitere Details zur Tagung sowie Anmeldemöglichkeit unter www.adv.at

Mag. **Christoph Weiss**, bekannt durch zahlreiche Veröffentlichungen im ERP-Umfeld, ist seit 15 Jahren in leitenden Projektfunktionen, sowie als IT- und Unternehmensberater tätig. Er ist Lektor an der FH Technikum Wien und ADV-Vorstandsmitglied der Landesgruppe Wien/NÖ/Bgld.

Dipl.-Hdl.-Ing. **Ernst Tiemeyer**, bekannt durch zahlreiche Veröffentlichungen, ist seit mehr als 20 Jahren in leitenden Projektfunktionen sowie als IT-Consultant und im Managementtraining tätig. Schwerpunktmäßig befasst er sich in der Praxis aktuell mit IT-Projektmanagement, IT-Controlling, IT-Servicemanagement sowie prozessorientierten IT-Anwendungen (GPO, GPM, E-Business-Lösungen).

„Business Service Management ist Gebot der Stunde“

Patrick Schnebel, Geschäftsführer bei Materna in Österreich, erläutert im Gespräch mit dem MONITOR die zunehmende Bedeutung eines umfassenden „Service-Gedankens“ für das IT-Management.

Dominik Troger

Business Service Management (BSM) schließt die Lücke zwischen den Geschäftsprozessen und den Aufgaben des IT-Service-Managements, indem es die Technologie in ihrer Bedeutung für die Unternehmensprozesse betrachtet. Daraus resultiert ein Paradigmenwechsel in der Sichtweise, so Schnebel: „Die IT-Sicht wird zur Service-Sicht, die Infrastruktur wird auf die wirklich wichtigen Geschäftsprozesse ausgerichtet. Denn wer immer ein Service der IT-Abteilung nutzt, erwartet sich eine bestimmte Leistung und Qualität dieses Services.“

Die Problematik bisher: Schon das Wissen um die Infrastruktur ist oft begrenzt, die Auswirkung von IT-Problemen auf von ihnen abhängige Geschäftsprozesse wird nur reaktiv erfahren und behoben, es gibt nur unzureichende Servicekataloge für IT-Leistungen mit mangelhafter Verrechnung. Business Service Management bietet hier laut Schnebel einen strategischen Zugang, „der nicht die technischen Komponenten oder einzelnen Services im Blick hat, sondern auf die davon beeinflussten Geschäftsprozesse fokussiert. Damit gewinnt die IT-Organisation ein genaueres Bild dessen, was die Fachabteilungen wirklich benötigen. Zum anderen kann sie vorausschauend agieren und mögliche Mängel bereits im Vorfeld beheben.“

In der Praxis sind mit BSM als strategischem Modell eine ganze Reihe an Maßnahmen verbunden, die in Einzelschritten umgesetzt werden können. Der Weg bis zu einer voll implementierten BSM-Lösung kann - je nach bereits vorhandenen Voraussetzungen - ein bis zwei Jahre dauern, erläutert Schnebel: „Am Beginn eines BSM-Projekts wird die Ist-Situation analysiert und es werden die erwarteten Kosteneffekte durchgerechnet. Gestartet wird dann in einem Teilbereich, etwa dem Change Management. Darüber liegt die Gesamtstrategie, damit kein Patchwork entsteht.“

Service-Kennzahlen und CMDB

Wichtige Segmente einer BSM-Lösung sind zum Beispiel ein standardisierter IT-Service-Kennzahlen Katalog, der dazugehörige Prozessmodelle und Beschreibungen beinhaltet, sowie eine Configuration Management Database (CMDB), die dem IT-Service-Management aus Prozesssicht Echtzeitinformationen über den Zustand der Unternehmens-IT liefert.

Die Angaben im IT-Service-Kennzahlen-Katalog sind der Grundstein für eine service- und kundenorientierte Leistung. Nur wenn diese Leistung transparent vorliegt, kann das Service Level Management (SLM) die Service Level Agreements (SLAs) definieren. Die SLAs sind das Bindeglied zwischen Kunde und Serviceerbringer. Nur durch vorhandene Kostentransparenz können SLAs konkretisiert werden. Diese Transparenz wiederum ist alleine für die Akzeptanz einer Leistungsverrechnung vom Kunden verantwortlich. Die internen und externen Kunden sehen, welche Leistungen sie zu welchem Preis beziehen.

„Aufgabe des IT-Service-Kennzahlen-Katalogs ist es, Leistungen transparenter zu machen“, beschreibt Schnebel. „Durch die genaue Festlegung von Services und ihren unmittelbaren Kosten, erhalten Unternehmen ein klares Bild über die Leistungsfähigkeit und Effizienz ihrer IT. Diese Werte können verglichen und Abweichungen von Benchmark-Werten analysiert werden.“

Ein anderer wichtiger Bestandteil einer BSM-Architektur ist die Configuration Management Database (CMDB). Dort werden alle als wichtig erachteten IT-Komponenten als „Configuration Items“ (CI) gespeichert. Zusätzlich enthält die CMDB Informationen zu den Beziehungen der CIs zueinander. Auf diese Weise gibt sie allen Mitarbeitern in IT-Service und -Support ein genaues Bild vom Soll- und Ist-Zustand der IT innerhalb der Organisation.

„BSM ist ein strategischer Zugang, der nicht die technischen Komponenten oder einzelnen Services im Blick hat, sondern auf die davon beeinflussten Geschäftsprozesse fokussiert.“ - Mag. **Patrick Schnebel**, Geschäftsführer Materna Österreich

Letztlich kommt es aber auch hier auf die Verknüpfung an: „Eine CMDB für sich alleine bringt noch keinen Mehrwert“, so Schnebel. „Das erreichen erst die IT-Service-Prozesse, die darauf aufbauen und so effizienter und effektiver werden.“ Damit bildet die CMDB eine Basis für alle Prozesse des IT-Service-Managements und sollte beispielsweise auch am Anfang einer ITIL-Einführung stehen.

Wer braucht BSM?

„BSM rechnet sich überall dort, wo große Anwendergruppen von der IT-Abteilung versorgt werden müssen, dann kommt es zu den entsprechenden Skaleneffekten“, erläutert Schnebel, der in Österreich Unternehmen ab etwa 3.000-4.000 Mitarbeiter (bzw. „IT-Kunden“) als wichtigste Zielgruppe sieht. Die Einsparungen lassen sich, so Schnebel, auch kostenmäßig gut darstellen.

Materna, wo man sich schon seit einigen Jahren mit dieser Thematik befasst, besitzt die Business Service Management Partner Certification des Softwareherstellers BMC, dessen Tools je nach Bedarf bei der technischen Implementierung zum Einsatz kommen.

www.materna.de

ERP weltweit

Lawson Software (früher Intentia) präsentierte seine Lösungen heuer auf der ITnT. Mag. Karl Hinterholzer, Managing Director Österreich, sprach mit MONITOR über die Pläne und Ziele für 2007.

Rüdiger Maier

„Nach der Übernahme von intentia durch Lawson können wir nun die mittelständisch orientierten ERP-Lösungen noch besser für global agierende Unternehmen einsetzen. Ein international agierender Vorzeigekunde in Österreich ist etwa KTM, weswegen wir hier auch ein Motorrad am Stand zeigen", umreißt Hinterholzer die neuen Möglichkeiten nach der Fusion. Rein lokal agierende Unternehmen seien deshalb auch nicht die Fokus-Kunden des Unternehmens, das sich auf Unternehmen mit (Produktions)-Standorten in mehreren Ländern spezialisiert hat. Die M3-Anwendungen des ERP-Anbieters sind auf „Produktion, Distribution, Instandhaltung" zugeschnitten, während die S3-Anwendungen auf die Märkte „Personal, Ressourcen, Dienstleistungen" zielen. „Gerade auch im Bereich der S3-Zielgruppen rechnen wir mit weiteren Zukäufen", so Hinterholzer. Mit den auf drei Standorte (Wien, Linz, Graz) verteilten 30 Mitarbeitern konzentriere man sich auf den heimischen Markt, teils begleite man aber Firmen über die Grenzen hinweg. Ein Potenzial von etwa 700 Unternehmen sieht der Österreich-Chef hierzulande, aus dem er zwei Neukunden jährlich gewinnen will.

Mag. **Karl Hinterholzer**, Managing Director Lawson Österreich, sucht seine Kunden im international agierenden Mittelstand.

TCO ist niedrig

Besonders stolz ist Hinterholzer auf den ersten Platz in der TCO-Studie von Aberdeen. „Vor allem im Gespräch mit größeren Unternehmen sind Kennzahlen wie die TCO wichtig in der Überzeugungsarbeit!" Die Studie „The Total Cost of ERP Ownership" vergleicht die Gesamtbetriebskosten von fünf führenden ERP-Herstellern. Aberdeen stützt seine Ergebnisse hierbei auf eine Umfrage unter 689 Fertigungsunternehmen mit einer ERP-Lösung im Einsatz.

Die Untersuchung bestätigt die Führungsposition des Herstellers in drei Schlüsselbereichen von TCO: Preis, Preis-Leistungsverhältnis und Kosten für erreichte Geschäftsvorteile. „Es wurde auch festgestellt, dass unsere Kunden im Schnitt die Hälfte unserer Module einsetzen. Das zeigt uns die hohe Zufriedenheit der Nutzer", so der Österreich-Chef. Anfang des Jahres stellte das Unternehmen die M3 Technologie Release 7.1. vor, die aus den Komponenten System Foundation 7.1 und Business Process Management 7.1. besteht. „Damit bieten wir unseren Kunden eine solide Grundlage für ihre auf Geschäftsprozessen sowie einer Serviceorientierten Architektur (SOA) basierenden ERP-Anwendungen."

www.lawson.com/Austria

REBOOT

Die virtuelle Welt von Second Life erlebt derzeit einen ungeahnten Boom. Firmen, Agenturen und nicht zuletzt die Politik drängt in die Pixel-Umgebung, um neue Formen der Kommunikation auszuprobieren.

Conrad Gruber

Wenn man verzweifelt nach einer Veranschaulichung für das Phänomen Web 2.0 sucht, dann wird man beim virtuellen Multiplayer-Game Second Life fündig. Diese Computer-Parallelwelt beschreibt am deutlichsten, was in in der Zukunft des Internet alles möglich sein kann.

Das Prinzip ist denkbar einfach: Die kalifornische Firma Linden Labs stellt Serverplatz zur Verfügung und lädt alle Menschen ein, in einer künstlichen 3D-Welt als Avatar spazieren zu gehen. Das Game hat kein definiertes Ziel: Es entsteht dort eben das, was entsteht, wenn Menschen in einer Gemeinschaft zusammen sind: Häuser, Büros, Geschäfte, Straßen, Autos, Banken, Diskotheken, Rotlichtbezirke, Weiterbildungseinrichtungen, Schauräume von Firmen, Redaktionen, Meeting Points, Konferenzen, Kirchen usw.

Das wichtigste aber ist, dass sich in Second Life auch eine Bank befindet. Denn die virtuelle Welt verfügt über eine eigene Währung, den so genannten Linden Dollar, mit dem virtueller Handel getrieben wird: Zu haben sind Grundstücke, Kleidung, Dienstleistungen, Fahrzeuge, Gegenstände aller Art, die man selbst in 3D-Programmen entwerfen und weiterverkaufen kann. Das Schöne dabei: Die so erworbenen Linden-Dollars kann man an der Second Live-Börse im Web in echte Dollars umtauschen. Ein paar tausend Menschen verdienen damit bereits namhafte Summen. Jedenfalls ist die wirkliche Welt ganz Feuer und Flamme für Second Life: Die letzte größere Ansiedelung betraf Mercedes Benz: Der Autohersteller eröffnete einen Schauraum im Web. Auch immer mehr Österreicher gehen in den virtuellen Raum: Beko zum Beispiel, die Agentur Trimedia oder das WIFI Salzburg. Zuletzt wollten die EU und die Schwedische Botschaft nach Second Life, der französische Präsidentschaftswahlkampf lief auf vollen Touren dort ab.

Hype oder Flop? Die zukünftige Rolle von Second Life ist schwer vorherzusagen. Aber dass das Konzept folgenlos bleibt für die Web-2.0-Internet-Generation, ist mit Sicherheit auszuschließen. Viel wahrscheinlicher ist, dass sich die Idee zu einer Größe aufschwingt, die man aus heutiger Sicht noch gar nicht richtig abschätzen kann und die Dinge verändert, die wir heute unter persönlicher und geschäftlicher Interaktion verstehen.

ECM-Tag 2007

Pentadoc lädt am 26. April zum ECM-Tag 2007 in Wien.

Die Liste der teilnehmenden ECM-Anbieter unterstreicht das heurige Motto „Union der Kompetenzen“: Braintribe, Ceyoniq, Comdata, DICOM, Easy Software, Fabasoft, Filenet, H&S, High Concept, IBM, Kodak, Microsoft, Open Text, Seeburger und SER.

„Als spezialisiertes, unabhängiges Beratungshaus für den ECM-Markt beobachten wir schon längere Zeit, dass sich die aktuellen Projekte unserer Kunden mit mehr als Archivierung oder Scannen beschäftigen.

Es sind zunehmend neue, sehr komplexe Themen, die das heutige Projektumfeld prägen, wie: E-Mail-Archivierung, Collaboration oder digitale Signatur“, erläutert Christian Dlapka, Geschäftsführer der Pentadoc Ges. mbH.

Außerdem gibt es einen Vortrag von Rechtsanwalt Dr. Dieter Duursma LL.M., M.A.S. zum Thema: Rechtliche Rahmenbedingungen der Elektronischen Dokumenten- und E-Mail-Archivierung. Als Key Note Speaker wurden Maria-Luise Häusler und Michael Schiebel gewonnen: „Fußball für Manager“ zeigt die auffallenden Gemeinsamkeiten von Fußball und Management auf und belegt, dass ein Fußballspiel nicht nur als Spiel interessant ist, sondern Rückschlüsse auf das Funktionieren von Organisationen, Projektgruppen und die Wirtschaft im allgemeinen zulässt.

Der ECM-Tag wendet sich an CEOs, CFOs, IT-Leiter und Projektleiter namhafter Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen wie Industrie, Handel, Banken, Versicherungen oder des öffentlichen Bereiches, die an ein ECM-Projekt denken, schon konkret planen oder auch bereits in den Startlöchern stehen. Die Besucher-Karten werden für 99 Euro angeboten, alle Programmbausteine sowie die Abend-Unterhaltung inklusive.

Detaillierte Informationen unter
www.ecm-tage.at

Richtig entscheiden bei Business-Intelligence-Lösungen

Die zweite ÖCI-BARC-Tagung möchte einen kompakten Marktüberblick bieten.

Am 24. und 25. April 2007 bietet das Österreichische Controller-Institut (ÖCI) gemeinsam mit dem Business Application Research Center (BARC) eine fachliche Expertise sowie einen strukturierten Produktvergleich an. Controllern, Finanz- und IT-Verantwortlichen sowie Geschäftsführern soll ein aktueller und fachlich fundierten Marktüberblick zum Thema Business Intelligence (BI) geboten werden. Wie bereits im Vorjahr wird es auch diesmal ausreichend Zeit geben, um den direkten Kontakt zwischen Anbietern und Besuchern zu ermöglichen.

Daher werden bei der Fachtagung konkrete Anwendungen und komparative Vorteile gegenüber den wichtigsten Mitbewerbern in einer Mischung aus neutraler Markteinschätzung, vorstrukturierten Produktvergleichen mit Live-Anbieterdemos sowie konkreten Lösungsansätzen aufgezeigt.

Business-Intelligence-Lösungen bringen den Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil. Voraussetzung dafür sind Werkzeuge, die die Prozesse Planung, Konsolidierung sowie Reporting und Analyse wirksam unterstützen. Gerade der mittelständische Bereich zeigte sich deshalb schon im Vorjahr an dieser Fachtagung interessiert, denn mittelständische Unternehmen stehen heutzutage vor den gleichen Herausforderungen wie Großunternehmen.

„Durch verstärkte Auslandstätigkeiten und damit verbundenen Übernahmeaktivitäten müssen oftmals ganz heterogene Datenbestände und -systeme zusammengeführt werden“, unterstreicht Carsten Bange, Geschäftsführer des BARC, die besondere Relevanz von entsprechenden Unternehmenslösungen. „Außerdem habe man oftmals nicht die zeitlichen Ressourcen, um sich einen fundierten Marktüberblick über vorhandene Lösungen zu verschaffen. Hier bieten die zweitägige Konferenz sowie die zusätzlich stattfindenden Workshops am dritten Tag einen sehr guten Einblick und Überblick“ , ergänzt Bernd Kadic, Geschäftsführer des ÖCI.

www.oeci.at
www.barc.de

bit media: Partnerschaft mit Microsoft Learning

Bit media ist offizieller Partner von Microsoft für Customized E-Learning Solutions außerhalb der USA.

Stephan Sticher, Eigentümer der österreichischen bit-Gruppe (l.), Mag. **Herbert Schweiger**, Generalmanager Microsoft Österreich

Bit media ist ab sofort offizieller Vertriebspartner für den US-Konzern Microsoft im Raum Europa, Mittlerer Osten und Afrika. Durch die Vertragsunterzeichnung mit der Microsoft Learning in Redmond (USA) im Januar 2007 ist das deutsch-österreichische Unternehmen der erste Anbieter von maßgeschneiderten Microsoft E-Learning-Kursen außerhalb der USA.

„Die Partnerschaft mit Microsoft ist der erste Schritt zu einer langfristigen, strategischen Kooperation. Die bit-Gruppe wird diese Zusammenarbeit in naher Zukunft mit weiteren Verträgen vertiefen", erklärt Stephan Sticher, Eigentümer der österreichischen bit-Gruppe.

„International Competence Center for Microsoft e-Learning" - unter diesem Brand richtet sich das Angebot von bit media an Schulungsanbieter und Organisationen, die im web-based-training Microsoft E-Learning-Kurse einsetzen und die Erlangung der begehrten Microsoft-Zertifizierungen damit unterstützen wollen. Mit mehr als 350 zusätzlichen E-Learning-Kursen aus den Sparten „IT Professional", „Software Developer" und „Information Worker" zählt bit media nunmehr zu den größten E-Learning-Anbietern außerhalb der USA. Für die Vermarktung des neuen Geschäftfeldes konnte die bit-gruppe den Brachenexperten Mag. Helmuth Mai gewinnen, welcher auf eine 20-jährige Erfahrung im Aus- und Weiterbildungsbereich zurückblicken kann. Vor seinem Wechsel zur bit-gruppe war er einerseits über zehn Jahre bei Global Knowledge als Geschäftsführer für die österreichische Niederlassung verantwortlich, andererseits in verschiedenen europäischen Managementfunktionen tätig.

Soldauszahlung mit Prepaid-Karte

Maestro Allrounder für Grundwehrdiener ohne Konto

Seit 1. Februar 2007 gibt es ein neues Einsatzgebiet für Maestro Prepaid-Karten von Europay Austria: „Bargeldlose Präsenz- und Ausbildungsdienstabrechnung". Die neue Prepaid-Karte „ Maestro Allrounder" macht es für das Heerespersonalamt möglich, alle Ansprüche nach dem Heeresgebührengesetz bargeldlos abzuwickeln, auch dann, wenn Wehrdiener kein Konto haben, oder ihre Kontodaten nicht bekannt gegeben haben.

Die Vorteile für die Wehrdiener:

- Bargeldbezug bei mehr als 3.000 Bankomaten österreichweit,
- Akzeptanz bei allen stationären und mobilen Bankomat-Kassen (POS) in Österreich und weltweit bei rund 10 Mio. Maestro Akzeptanzpartnern,
- Sicherheit des Geldes durch PIN-geschützte Transaktionen,
- Karte verbleibt nach Dienstende beim Karteninhaber,
- Zahlungsempfänger müssen sich nicht mehr zum Bargeldempfang anstellen.

Pro Monat sind jeweils vier Bargeldbehebungen am Bankomaten, vier Bezahlungen an Bankomat-Kassen und vier Guthabensabfragen per Telefon oder Internet gratis. Damit ist für den durchschnittlichen Kartengebrauch das Auslangen gefunden und die Karte kostenlos. Die Vorteile des Maestro Allrounder für das Heerespersonalamt:

- Keine Personalisierung auf der Karte erforderlich,
- unkomplizierte Administration bei Ausgabe oder Verlust,
- Verwaltungsvereinfachung durch IT-Einsatz (keine Listen, kein Papier, keine Verzögerungen durch Postweg),
- Entlastung der Truppe von nicht originären Aufgaben.

Ab heuer werden jährlich rund 3.000 Maestro Allrounder von Europay Austria beim Heerespersonalamt zum Einsatz kommen. Weitere Einsatzmöglichkeiten sind bereits angedacht: Denn mit dem Allrounder steht jetzt auch vielen Unternehmen ein Zahlungsmittel für nationale und internationale Lohn-, Provisions-, Spesen- und Diätenauszahlungen zur Verfügung.

www.europay.at

Österreichs erster Siebel-CRM-Reselling-Partner

k.section business solutions gmbh erweitert seine Partnerlandschaft um eine Oracle-Certified-Partnerschaft mit der Spezialisierung auf Siebel CRM.

Als Siebel-CRM-Reselling-Partner ist k.section seit Anfang des Jahres in der Lage als einziger österreichischer CRM-Anbieter, Siebel-CRM-Lizenzen direkt an Endkunden weiterzuverkaufen. K.section kann nun die Siebel-Applikationen Siebel Enterprise Edition (für Großkunden und Konzerne), Siebel Professional Edition (für Klein- und Mittelständische Betriebe) und Siebel OnDemand (die gehostete Siebel-Lösung) vertreiben.

Vor allem die Professional Edition und Siebel OnDemand sind laut k.section für den österreichischen Mittelstand interessant, da erstmals umfassenden Funktionalitäten einer Enterprise-CRM-Lösung auch den österreichischen kleinen und mittelständischen Betrieben zu einem fairen Preis angeboten werden können.

„Das Interesse an Siebel ist ungebrochen groß. Unsere Referenzen erstrecken sich über alle Kundengrößen hinweg. Jüngstes Beispiel ist die Artaker CAD Systems. Die 15 Vertriebsmitarbeiter arbeiten seit einem Jahr mit vollster Zufriedenheit mit einer maßgeschneiderten erschwinglichen Siebel CRM-Lösung", so k.section-Geschäftsführer Dipl-Ing. Mark S. Kaslatter, MBA.

www.ksection.com

Sushi online - bezahlt wird per Mausklick

Seit dem Jahr 2001 kann man bei der japanischen Restaurant-Kette Akakiko auch online oder telefonisch bestellen. Die Bezahlung ist online per Kreditkarte oder paybox via der Multi-Payment-Plattform mPAY24 möglich.

Jeder vierte Online-Besteller auf www.wozukochen.at, der Zustellschiene von Akakiko (verfügbar für Wien und Linz), zahlt seine japanische Menü-Auswahl mit Kreditkarte - derzeit mit Visa oder MasterCard, demnächst auch mit Diners Club. „Das zeigt uns, dass unsere Kunden mit dem Service Online-Bezahlung sehr zufrieden sind", kommentiert Akakiko-Geschäftsführer Michael Friedländer den 25%igen Anteil der Kreditkartenzahlungen an den Internet-Bestellungen.

Gerade in einem Geschäftszweig wie der Zustellung, in dem traditionell immer bar abgewickelt wurde, ist das ein Wert, den sich Friedländer nicht erwartet hätte: „Wir versuchen, immer neue Dienstleistungen anzubieten. Mit Einführung der Möglichkeit online zu bezahlen, wollten wir unseren Kunden einfach ein zusätzliches Service anbieten."

Dass Akakiko damit am Puls der Zeit liegt, beweist die weltweite Online-Shopping-Studie 2005 von ACNielsen: Demnach liegt die Bezahlung der Online-Käufe mittels Kreditkarte in der Beliebtheitsskala der Zahlungsformen - nach der Überweisung - an zweiter Stelle. Wer diesen Trend für seinen Online-Shop nützt, bleibt konkurrenzfähig und öffnet seine virtuellen Portale einem wichtigen Kundenkreis.

Sein Online-Bezahl-Angebot wie auch die Möglichkeit zur Bezahlung direkt über das Callcenter hat Akakiko innerhalb kurzer Zeit mithilfe der Anbindung an die Zahlungsplattform mPAY24 realisiert. Die mPAY24-Zahlungsplattform integriert eine Vielzahl gängiger und innovativer Bezahlmethoden - von der Kreditkarte über Mobilfunkrechnung und Banken-Online-Zahlungssystem bis hin zu @Quick, Prepaidkarte sowie paybox - in einer Schnittstelle.

mPAY24 wird an den Online-Shop angeschlossen und den Shop-Kunden steht damit ein breites Spektrum an Zahlungsmitteln zur Verfügung. Eine Erweiterung um neue Zahlungsformen ist jederzeit möglich. „Gerade für standardisierte Produkte und Nischenprodukte ist das Internet der Vertrieb der Zukunft. Nur wer eine Auswahl an Online-Zahlungssystemen entsprechend seiner Zielgruppe anbietet, hat schon viel dazu beigetragen, dass der potenzielle Kunde nicht woanders einkauft", ist Mag. Michael Holy, Leiter des mPAY24-Vertriebs, überzeugt.

www.mPAY24.com

Banken sind Europas SOA Pioniere

Rainer Kaltenbrunner, IDC, über die IDC Financial Insights Study „Saving our Assets: European Banking Adoption of SOAs"

Europäische Finanzdienstleiser entdecken die Vorteile einer Service-orientierten Architektur früher als Unternehmen in anderen Branchen. So lautet ein Ergebnis der von IDC kürzlich veröffentlichen Studie über die SOA-Einführung in europäischen Banken. 40% der Finanzinstitute arbeiten schon an einem SOA-Pilotprojekt. Hauptgrund für einen SOA-Projektstart ist der Wunsch, die Qualität der IT-Systeme zu verbessern.

Dahinter verbirgt sich die grundsätzliche Frage, wie sich bestehende Systeme effizienter nutzen oder auch ersetzen lassen, um schneller auf veränderte Geschäftsanforderungen reagieren zu können. Somit erklären sich die weiteren Motive für eine SOA-Einführung von selbst: die Beschleunigung von Entwicklungsprozessen neuer Geschäftsmodelle und die Einsparung operativer IT-Kosten. Die Zeit wäre reif für SOA-Implementierungen, doch die Erkenntnis, SOA nicht nur als reines IT- oder Projektmanagement-Thema, sondern als ganzheitliche Unternehmensinitiative zu betrachten, fehlt teilweise noch. SOA bietet die große Chance, interne Systeme mit denen von Kunden und Partnern zu verknüpfen und somit Arbeitsabläufe besser integrieren zu können.

Gerade im Businesssegment erhalten Banken mit Hilfe der Industrialisierung der Supply Chain Wettbewerbsvorteile. Und genau hier liegt auch der Realwert von SOA. Die Einigung einer gesamten Branche auf Standards unterstützt erfolgreiche SOA - Implementierungen. Ohne diesem Branchenagreement sind Entwicklung und Interoperabilität einfach eingeschränkt.

IDC SOA-Konferenz 2007, 30. Mai, Holiday Inn Vienna-South, www.idc-austria.at

IDC
Analyze the Future

Elektronischer Gehaltszettel

Raiffeisen-Bankengruppe setzt auf E-Rechnung bei Gehaltszetteln und Reisekostenabrechnungen.

Gehaltsinformationen sind höchst vertraulich. Vorbei sind die Zeiten, in denen monatlich schwarz-codierte Kuverts auf den Schreibtischen der Mitarbeiter herumlagen. In der Raiffeisen-Bankengruppe werden ab sofort diese vertraulichen Informationen nur mehr im persönlichen Internet-Banking-Bereich des Mitarbeiters elektronisch zugängig gemacht.

Die Gehaltsinformationen werden nicht erst gedruckt, kuvertiert und mit der Hauspost den Mitarbeitern zugestellt, sondern wandern sofort aus dem Lohnverrechnungssystem in E-Rechnung, wo sie den Mitarbeitern sofort über Internet Banking zur Verfügung stehen. Das spart dem Unternehmen Zeit und eine Menge an Kosten.

Die Raiffeisen-Landesbank Niederösterreich-Wien, RLB Steiermark, Raiffeisen Holding, Raiffeisen Informatik, zahlreiche Raiffeisen-Informatik-Beteiligungen sowie die Raiffeisenkassen Niederösterreich-Wien und Steiermark setzen auf das innovative Service von E-Rechnung. Insgesamt wird derzeit für rund 7.000 Mitarbeiter ein Jahresvolumen von über 130.000 Dokumenten (Gehaltszettel, Rollierungen, Reisekostenabrechnungen) mittels E-Rechnung übermittelt.

Neben einer Kostenersparnis im Bereich Druck, Kuvertierung und Logistik bietet das neue Service den zahlreichen Mitarbeitern des Unternehmens die Gehaltsinformationen genau dort, wo auch alle anderen Finanzinformationen zusammentreffen - im Internet Banking.

Mitarbeiter, die über kein Internet Banking bei BA-CA, Raiffeisen oder Erste Bank und Sparkassen verfügen, können Ihre Gehaltszettel direkt unter www.e-rechnung.at aufrufen.

Das System wird von der EBPP GmbH zur Verfügung gestellt und ermöglicht einen Sofort-Einstieg in die Welt des elektronischen Rechnungs- und Dokumentenverkehrs. Die Gehaltszettel werden aus beliebigen Lohnverrechnungssystemen exportiert und automatisiert in E-Rechnung eingespielt.

Neben den Gehaltszetteln werden auch die Reisekostenabrechnungen an alle Mitarbeiter elektronisch übermittelt. Sämtliche Daten bleiben über einen Zeitraum von zwölf Monaten im direkten Zugriff über E-Rechnung und können nach Belieben heruntergeladen oder ausgedruckt werden.

www.raiffeiseninformatik.at

ERP-Systeme richtig auswählen und einführen

Experten geben einen Einblick in die Best Practices von ERP-Auswahl und Einführung. Seminartermin Graz: 24.4.2007.

ERP-Systeme sind in vielen Unternehmen zum Rückgrat der Organisation geworden; sie stärken die Wettbewerbsfähigkeit und helfen, die Herausforderungen der Globalisierung zu bestehen.

Die Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems ist jedoch nicht nur ein strategisch wichtiges, sondern auch ein kostenintensives Vorhaben. Auf Grund der Vielzahl der Lösungsanbieter ist es schwer, den Überblick zu gewinnen. i2s lädt am 24. April nach Graz zum Seminar „ERP-Systeme richtig auswählen und einführen".

Das Seminar bietet Methodenwissen und praktische Tipps für ein ERP-Projekt sowie direkten Zugang zum umfassenden Marktwissen der Referenten. Experten geben einen Einblick in die Best Practices von ERP-Auswahl und Einführung. Anhand von Praxisberichten wird dargestellt, wie man an ein ERP-Auswahl- und -Einführungsprojekt herangeht.

Das ganztätige Seminar richtet sich an Personen, die im Unternehmen ein ERP-System auswählen und einführen bzw. über ERP-Investitionen entscheiden müssen.

- Entscheider: Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung
- Entscheidungsvorbereiter: Führungskräften aus den Fachbereichen, EDV-Leiter, Qualitätsmanager und Prozessexperten
- Projektteammitglieder: Projektleiter, Fachbereichsangehörige, IT-Experten, Controller

Seminarleitung: **Mag. Christoph Weiss**, i2s consulting, Leiter Büro Österreich, Lehrbeauftragter an der FH Technikum Wien, ADV-Vorstandsmitglied

Referenten: **Leo Dürmoser**, Donau Design GmbH (Biella Group) IT-Leiter; **Ing. Andreas Purkarthofer**, Weitzer Parkett Bereichsleiter Internes Management; **Dipl.-Ing. (FH) Susanne Rinnau**, Bachmann electronic GmbH ERP Administration; **Dr. Eric Scherer**, i2s consulting, Geschäftsführer, Lehrbeauftragter an der ETH Zürich; **Dipl.-Ing. Peter Treutlein**, Trovarit AG.

Seminarkosten: 250 Euro inkl. Mittagessen und Pausenerfrischungen. **Anmeldung:** www.changebox.info/seminar-graz

Auskunft: i2s-Veranstaltungssekretariat, Brigitte Schoch, Tel. +41 44 360 51 30, schoch@i2s-consulting.com

Securitythemen rund um Vista - Teil 1

Speziell zum Thema Security gibt es einige Punkte, die vor einem firmenweiten Rollout einer neuen Betriebssystemversion zu beachten sind. In diesem Artikel ein paar Fakten zum Thema „Vista und Plattenverschlüsselung".

Vieles ist bei Vista neu (und auch besser als bei XP), wenn man es richtig einsetzt, trotzdem kann es noch Hürden geben, die eine (zu frühe) Einführung problematisch machen könnten. Es muss z. B. genau geprüft werden, ob bereits eingesetzte und erprobte Hardware (etwa Zutrittssysteme mit Chipcard, Token, RFID usw.) UND Software (wie spezielle VPN-Clients, lizensierte Antivirensoftware) nach der Portierung auf Vista (derzeit) weiter eingesetzt werden können.

BitLocker Drive Encryption (BDE) - der neue „Datensafe"

Wichtig ist - gerade im Securitybereich - testen, testen, testen!

Wie gefährlich zum Beispiel eine „Pre-Boot-Authentication" sein kann, haben uns Erfahrungen mit dem BitLocker im Beta-Test vor ein paar Monaten gezeigt: Bei der Wahl des „Key Stores" haben wir als Schlüsselablage ein USB-Laufwerk gewählt. Nach der Erstverschlüsselung des Systemlaufwerks und einem neuerlichen Bootvorgang konnte der BitLocker Boot Loader das USB-Laufwerk nicht erkennen ... das wars ... also zuerst prüfen, ob der eingesetzte „Dongle" auch vom BitLocker erkannt wird.

BitLocker ist ein Feature für Microsoft Vista und Microsoft Longhorn, entwickelt um Platten sicher zu verschlüsseln. Zusätzlich führt BitLocker beim Systemstart einen Hardware-Integritätstest durch. Über Gruppenrichtlinien kann zwischen 128-Bit - und 256-Bit AES-Verschlüsselung gewählt werden. Nach Aussage von Microsoft wird die Plattenperformance durch den Einsatz von BitLocker nur minimal beeinflusst.

Ehemals Full-Volume-Encryption/FVE genannt, verwendet BDE entweder ein 1.2 TPM (Trusted Platform Module) oder/und einen USB-Dongle („Mehrfaktor-Authentifizierung"). BDE bietet ein Spektrum der Absicherung, das je nach Securitybedarf eingesetzt werden kann, zusätzlich zu einer userbasierten Verschlüsselung wie dem Encrypted Filesystem (EFS) wird bereits beim Boot-Vorgang eingegriffen. Damit sind Daten auch vor fremdem Zugriff sicher, wenn eine Festplatte zum Beispiel an ein anderes Betriebssystem angeschlossen wird.

Sollte ein System keinen (oder einen älteren) TPM haben, kann BitLocker in einer geringeren Sicherheitsstufe trotzdem operieren („BitLocker even without TPM is a significant advance ...").

Derzeit unterstützt BitLocker nur die Verschlüsselung des gesamten Betriebssystemvolumes inklusive der Windows-System-Dateien für den „Ruhezustand". Der Benutzer kann zusätzlich das optionale EFS-Feature nutzen, um weitere Volumes zu schützen. Die Schlüssel von EFS werden standardmäßig auf dem Betriebssystemvolumen gespeichert. Wenn BitLocker dieses Volumen schützt, so ist auch EFS geschützt.

Für den Einsatz dieses TPM-Microchips ist natürlich ein passendes BIOS notwendig, es muss das „Static Root of Trust Measurement" unterstützt werden, definiert von der „Trusted Computing Group". Spezifikationen dazu sind zu finden unter: http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=72757.

Bedingt durch dieses „Default-Angebot" von Vista gibt es noch eine Reihe von Problemen bei Fremdherstellern, die ihre USB-Token bei XP-Systemen zur Plattenkryptisierung anbieten.

Zu beachten ist, dass ein zentrales Backup & Restore per Active Directory mit keinem Windows-Server älter als Windows Server 2003 SP1 erfolgen kann. Für spezielle -

Zwecke (neues Aufsetzen eines Computers) kann der Administrator nach einem TPM-Backup den TPM wieder auf „Factory-Defaults" setzen, ein Backup des Recovery-Passworts (in der Geschäftsleitung) für die BDE wäre sinnvoll, damit firmenkritische Daten im Notfall nicht verloren gehen.

Zum Thema „Vista" findet am 19. Juni 2007 eine ADV-Tagung im Hotel Wimberger in Wien statt. Es kommen neben Microsoft eine Reihe von hochkarätigen Vortragenden zu Wort. Im Vordergrund stehen Fakten, Erfahrungsberichte und natürlich der Informationsaustausch zwischen kompetenten Partnern. Details siehe unter www.adv.at/veranstaltungen

Sie haben Security-Probleme? Fragen Sie Dr. Wöhrl!

Sollten Sie Fragen zum beschriebenen Thema oder allgemein zu Security haben, senden Sie ein kurzes E-Mail an die MONITOR-Redaktion, troger@monitor.co.at, wir leiten Ihr E-Mail gerne an Dr. Manfred Wöhrl weiter.

Dr. **Manfred Wöhrl**, ist seit mehr als 25 Jahren im Bereich der EDV mit den Spezialgebieten Computervernetzung und Security (CCSE - Checkpoint Certified Security Engineer) tätig. Er ist Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien, Vortragender der Donau-Universität in Krems und Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, www.rics.at), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Dr. Wöhrl ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger. Manfred.Woehrl@rics.at

Wollen Sie Audio- und Videosignale aus mehreren Computern zwischen mehreren Monitoren und Lautsprechern umschalten?

Mit neuen Video Matrix Switches können Informationen von verschiedenen Computern an mehrere Ziele gesendet werden.

Die Geräte vervielfältigen und übertragen die Videosignale über eine Distanz von bis zu 65 Metern bei einer Bandbreite von bis zu 300 MHz. Über Drucktasten an der Gerätefront kann der Nutzer komfortabel die Signalquelle für jeden einzelnen Monitor auswählen. Da die angeschlossenen Display-Geräte beliebig auf alle Videoquellen geschaltet werden können, ist es möglich, die Eingangssignale gleichzeitig auf mehreren Ausgängen darzustellen.

Typische Anwendungen sind:

- Schulungen und Seminare,
- Informationssysteme in Krankenhäusern, Bahnhöfen, Flughäfen,
- Überwachung von komplexen Industrie-Anlagen oder z. B. Kraftwerken.

PROMOTION

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
www.ksi.at

KSI

Alles auf IP

Der 1995 mit Geldern der Sandoz-Familienstiftung gegründete und stark wachsende Telekommunikations-Anbieter Interoute verfügt auch in Wien und Graz über eigene Netze. MONITOR sprach mit dem DACH-Manager Jens Leuchters.

Rüdiger Maier

Macht in Österreich gute Geschäfte: Interoute DACH-Manager **Jens Leuchters** www.interoute.de (Bild: Interoute)

„Durch die Übernahme der Ebone-Stadtnetze betreiben wir 21 Metro-Netze, eines davon in Wien", erläutert Leuchters seine Positionierung. 2004 begann man mit dem Angebot von Unternehmenslösungen, im selben Jahr wurde der Netzbetreiber CE-COM übernommen, ein Jahr darauf PSInet Europe und VIA Net.works. Ende 2005 stieg die Dubai Holding mit 120 Mio. Euro in das Unternehmen ein: „Wir sind schuldenfrei und haben keine langfristigen Verbindlichkeiten."

Mit etwa 750 Mitarbeitern (120 davon in der DACH-Region; 10 in Wien) betreut das Unternehmen 14.000 Kunden in 19 Ländern. Hierzulande werden bereits Kunden wie Siemens, Telekom Austria, Inode, Mayer-Melnhof, IT Austria oder Bet&Win Sportwetten betreut. „Wir machen in Österreich gute Geschäfte und stellen fest, dass die Carrier dem Preisdruck nicht weiter nachgeben wollen", so der DACH-Verantwortliche. So könnte es sogar sein, dass „gemanagte Bandbreite" bald teurer werden wird. Auch die Nachfrage nach VPNs von Österreich Richtung Europa, insbesondere Osteuropa, wächst von Unternehmens- wie von Carrier-Seite.

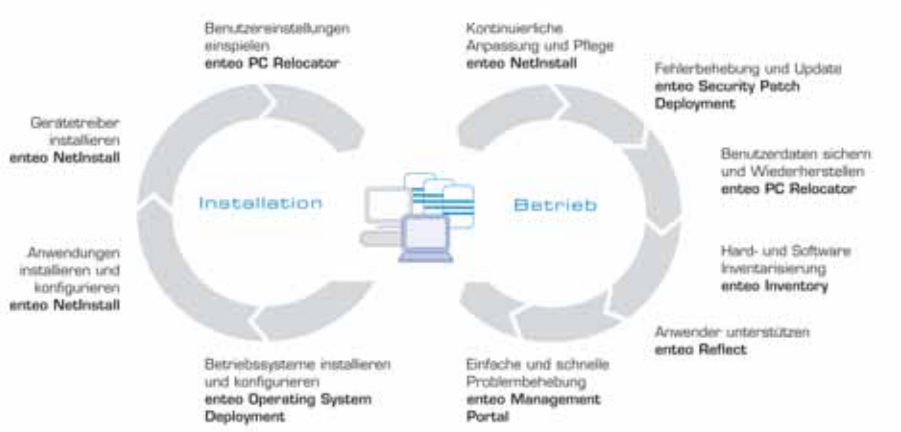
Der Telekom-Spezialist stellt seine Dienste Unternehmen (60%), Carriern & ISPs („Wholesale"; 30%) und auch Privaten bzw. Klein- und Mittelbetrieben (KMUs; hier wird vorwiegend DSL gekauft) zur Verfügung. Im Bereich der Netzwerk-Services werden IP&Managed Networks, Security, Connectivity und Real Time Services (Voice VPN, Streaming Media etc.) angeboten. Die fünf betriebenen Datencenter (Berlin, München, Amsterdam, Paris und Genf) sind nach NATO-Maßstäben konzipiert und bieten Hosting, Security und Storage. „Wir sehen bei den Data Centers unser Kerngeschäft im B2B-Bereich als e-Business Solution Provider", erklärt Leuchters. Über 1 Mrd. Euro an E-Commerce-Transaktionen fließen täglich durch die Datenzentren, damit übernimmt der Anbieter eine wichtige Rolle in der digitalen Supply Chain Europas.

Große Chancen sieht Leuchters im Wachsen des NGN (Next Generation Network), das alle Kommunikationsdienste über ein einziges IP-basiertes Netzwerk abwickelt. Durch die hierbei vollzogene Trennung zwischen dienstebezogenen Funktionen und Transport-Funktionen können neue Services sehr schnell eingeführt werden.

Life Cycle Management

Ein hoher Automatisierungsgrad senkt letztlich Kosten in der IT. Unternehmen sollten aber die Hürden und Fallstricke nicht unterschätzen. Ein umfassendes Life Cycle Management (LCM) gilt es deshalb in Serviceorientierte IT-Architekturen einzubetten, damit die prognostizierten Einsparpotenziale tatsächlich greifen.

Lothar Lochmaier



Laut Aussage der Marktforscher von Gartner sollten sich Unternehmen intensiv mit neuen Initiativen rund um die Themen Business Process Management (BPM) und Serviceorientierte Architekturen (SOA) auseinander setzen, um dadurch einen signifikanten Wettbewerbsvorteil in den nächsten Jahren zu erlangen. Dies ziehe größere Investitionen in das operationelle IT-Management nach sich, um das Niveau einer „proaktiven Prozessreife" zu erreichen.

Doch liegt die Messlatte nach Auffassung der Marktauguren von Gartner hoch, um eine fragmentierte IT-Landschaft tatsächlich dem Ziel einer höheren Qualität und Flexibilität bei gleichzeitig geringeren Kosten näher zu bringen. Gefragt sind deshalb neben Branchengrößen wie HP oder IBM auch spezialisierte Lösungspartner, die in der Lage sind, ein umfassendes Serviceangebot im Bereich des Software- und Konfigurationsmanagements abzudecken.

So adressiert etwa die Filderstädter enteo Software den kompletten Lebenszyklus, von PCs, Laptops, Servern, bis hin zu Citrix-Presentation-Server-Farmen. Die Firma ist seit kurzem Bestandteil des Citrix-Zertifizierungsprogramms und erhielt im Vorjahr den Titel „Solution Partner of the Year". In Deutschland gehört der Anbieter schon heute zu den führenden Playern im Markt rund um das Software & Konfigurations-Management.

Zu den Kunden gehören Unternehmen mit 100 bis 500 Clients bis hin zu Konzernen mit 80.000 Mitarbeitern, etwa der Pharmariese Roche. Auch in Österreich gewinnt enteo neue Marktanteile hinzu. Auf der ITnT präsentierte der Lösungsanbieter mit Business-Partner Tryptis seine neue Produktfamilie enteo v6. Zu dessen Kernaufgabe gehören die Automation und das Management von Clients und Servern, um Zeit, Aufwand und Kosten in der IT zu senken und gleichzeitig die Flexibilität und Qualität der Services zu erhöhen.

Software Lifecycle Management

Die Lösung enteo v6 setzt nach Auffassung von Stephan Glathe, Managing Director und CTO bei enteo Software, neue Maßstäbe im Software Lifecycle Management durch eine einfache und hochintegrierbare Lösung. Denn die Produktfamilie deckt wesentliche Anforderungen an Automatisierung, Service orientierung und Compliance ab. Die tägliche Arbeit erleichtern sollen zudem übersichtlich angeordnete Tools, wie eine dynamische Lösung zum Verwalten von Softwarelizenzen. „Dadurch lassen sich laufende Kosten durch Überlizensierungen bzw. für nicht mehr benötigte Software deutlich reduzieren", sagt Glathe.

Um aber einen wirklich umfassenden Überblick über die optimale Nutzung der IT-Ressourcen zu gewinnen, sind vor allem Softwaretools hilfreich, die eine Verknüpfung zum betriebswirtschaftlichen System herstellen. Mit Hilfe einer dynamischen Lizensierung lassen sich bei der enteo-Lösung fürs Lizenzmanagement etwa die Rechner neu ausrichten, wenn die Programme länger nicht genutzt werden, beispielsweise Microsofts MS Project nur wenige Male pro Jahr.

Allerdings reiche es nicht aus, die relevanten Daten nur in der Buchhaltung zu erfassen, sondern diese müssten in die entsprechenden Vertragsdaten übernommen sein, gibt Managing Director Bodo Linke von enteo zu bedenken. Deshalb stehe für die Kunden ein Online-Portal bereit, das diese jederzeit ergänzen können und aus dem die Unternehmen je nach Vertragstyp relevante Daten heraus ziehen.

Die Vorgaben von Basel II dienen dabei zur rechtlichen Absicherung. „Damit lassen sich nicht nur die Soft- und Hardwarebestände inventarisieren", bekräftigt Linke. Auch die Inventarisierungs- und Wiederbeschaffungszyklen seien anhand von Szenarien exakt rechenbar. Ein zusätzliches Analysetool dokumentiert bei enteo v6 außerdem jede Änderung im System, was die Effizienz und Transparenz in der IT deutlich erhöhe, bekräftigt der Geschäftsführer.

Der dadurch mit Hilfe einer aktiven Lizenzmanagement-Software gewonnene Überblick über die Bestände führe dazu, dass Unternehmen nicht nur die Anzahl und den jeweiligen Grad der Ausstattung benennen können, sondern auch darüber Bescheid wüssten, wer die jeweiligen Anwendungen in welcher Weise nutze und welche Vereinbarungen in den Lizenzverträgen enthalten seien.

Trotz derartiger Werkzeuge fällt vielen Unternehmen die organisatorische Umsetzung beim Management des Lebenszyklus nicht leicht. „Die Kunden brauchen Schnelligkeit, Flexibilität, Verlässlichkeit, aber ein Großteil der IT-Spezialisten beschäftigt sich

immer noch mit der Sicherstellung des Betriebes und hat deshalb kaum den größeren Überblick", beschreibt Stephan Glathe die Defizite im IT-Management: Das Ziel bestehe darin, die Kluft zwischen Technik und Business zu schließen, beschreibt der Geschäftsführer das neuartige Lösungskonzept auf Basis von enteo v6.

Statt wie bisher mehrere Tage soll Life Cycle Management künftig nur noch wenige Mausklicks erfordern. Ein übersichtlich gestaltetes intuitives Benutzermenü mit drei Farben dient den Mitarbeitern zur Orientierung. Enteo v6 ist assoziativ gebaut, die Oberfläche „kann Sprünge machen", zum Beispiel von der Hardware auf die Software.

Das Organisationsschema ist zudem analog zur Benutzeroberfläche von Microsoft Office gestaltet, ein „Programm Manager" übernimmt die Regie. Zwar ist es auch nach Auffassung von enteo Software schwierig, die Kostenersparnis (Total Cost of Ownership) exakt zu errechnen. Dennoch sei das Einsparpotenzial durch beschleunigte und schlanke Abläufe enorm, wenn etwa die Konfiguration einer benutzerindividuellen Software nur noch zwei Stunden dauere oder das System nach einem PC-Crash in 30 Minuten wieder vollständig einsatzbereit sei.

Für enteo Software liegt der Nutzen der neuen Produktfamilie aber keinesfalls in einer technischen Spielerei. Das neue Aufgabenprofil der IT-Spezialisten bestehe darin, dass der IT-Leiter seiner Mannschaft vermittle, dass die Abteilung nur Teil eines größeren Ganzen sei. „Enteo v6 soll dazu beitragen, den Wertbeitrag der IT im Sinne von einer besseren Unterstützung für die Fachabteilungen inhaltlich darzustellen", ergänzt Bodo Linke. So seien etwa 80% der Anrufe beim Help Desk durch LCM entbehrlich.

Trotz der neuen Lösungsansätze ist aber kaum zu übersehen, dass die meisten Spezialisten immer noch mit sich selbst beschäftigt sind. Nach Gartner verschwenden die IT-Abteilungen etwa 30% ihrer IT-Ressourcen, um die Systeme am Laufen zu halten.

Fernziel ist, dass sich dieser Entwicklungsprozess in Richtung produktive Business-Unterstützung umkehre. Unternehmen seien aufgefordert, sich fit zu machen, für nutzer- und transaktionsorientierte Konzepte a la „Software as a Service" und Virtualisierung.

www.enteo.de

WAN-Optimierung

Der 1998 gegründete amerikanische WAN-Optimierungs-Spezialist Expand Networks ist seit Mitte des Vorjahres auch in Österreich aktiv und sucht weitere Fachhandelspartner.

Rüdiger Maier

„Wir vertreiben unsere Lösungen nur indirekt und haben nun einen speziellen Fokus auf die DACH-Region", erklärt Gerhard Unger, Managing Director CEE im MONITOR-Gespräch. Bisher arbeitet das Unternehmen mit Avnet und Syscom zusammen: „Unser Ziel sind fünf Partner in Österreich, die jährlich je 5-10 Projekte abwickeln." Kunden sind Unternehmen mit mindestens zwei Standorten, die ein WAN (Wide Area Network) verbindet. Das auf Anwendungsbeschleunigung über das WAN spezialisierte Unternehmen konnte im Vorjahr einige Erfolge einheimsen:

Neben der Positionierung im Gartner-Quadrant als Marktführer im Bereich „WAN Optimization Controllers" wurde auch ein stetes Kunden- und Einkommenswachstum verzeichnet. Man verkaufte mehr als 27.000 Einheiten an 1.450 Kunden, 41% der Umsätze kommen aus der EMEA-Region (49% aus den USA). Im Juni letzten Jahres startete man das „Compass Channel Program", das auf die Konvergenz von WAN-Optimierung und WAFS (Wide Area File Services) ausgerichtet war und den Distributoren eine viel versprechende Möglichkeit bietet, sich in diesem schnell wachsenden Marktsegment zu etablieren.

Die Anbindung einer zunehmenden Zahl von Filialen und Niederlassungen ans Netzwerk führt meist zu Problemen: Die Produktivität der Mitarbeiter leidet schnell, wenn zahllose ganz alltägliche Transaktionen wie beispielsweise die Nutzung einer CRM-Software, der Versand von E-Mails mit umfangreichen Attachments, VoIP-Anrufe oder die Drucker-Nutzung um die vorhandene Bandbreite konkurrieren müssen. Insbesondere dann, wenn wie im Falle der entfernten Filialen der „Flaschenhals" zwischen dem LAN im Unternehmen und dem WAN zu passieren ist. „Wir bieten mit unserer Compass-Technologie eine Multi-Service-Plattform für die Beschleunigung und Performanceverbesserung von Applikationen, die über ein WAN verbunden sind" erklärt Unger. Diese Plattform ist keine punktuelle Lösung, sondern integriert alle Kernaspekte, die für eine hohe Applikations-Performance notwendig sind. Dazu zählen unter anderem

Will in Österreich insgesamt fünf Partner gewinnen, die jährlich je 5-10 Projekte durchziehen: **Gerhard Unger**, Expand Networks Managing Director CEE

- Serverkonsolidierung für verbessertes Management der IT-Ressourcen für verteilte Standorte,
- Server-based Computing und Citrix-Optimierung,
- Disaster Recovery,
- intelligentes Bandbreitenmanagement für Sprach- und Datenkonvergenz, sowie
- MPLS-WAN-Optimierung für hohe Performance und Priorisierung von geschäftskritischen Applikationen.

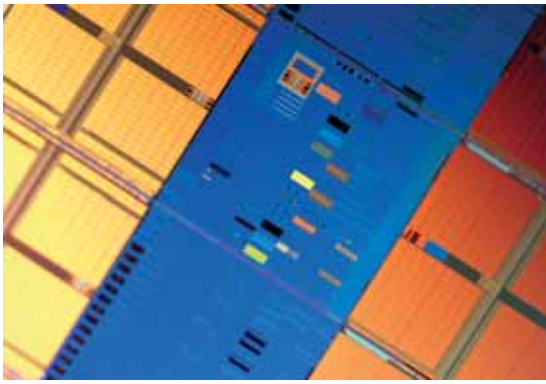
„Um immer am letzten Stand der Technologie zu bleiben, investieren wir entsprechend in Forschung und Entwicklung sowie gezielte Übernahmen", erläutert Unger. So wurde das Unternehmen 2006 dank der Akquisition von DiskSites, einem der Marktführer im WAFS-Bereich, zum Anbieter einer voll integrierten Appliance mit Beschleunigung, QoS, WAFS und Komprimierung.

www.expand.com

Zukunftstakt nach Plan

Neue Substanzen im Transistor sollen ermöglichen, was mit Siliziumdioxid zuletzt nicht mehr gelang: die 45 Nanometer-Technologie. Der Performance-Biennalsprung von Moores Law scheint damit vorerst gesichert.

Alexandra Riegler



Ein 45-Nanometer-Wafer in Nahaufnahme: Auf einem Stecknadelkopf würden ganze 30.000 Transistoren Platz finden.

Wenn Strukturen einmal die Größe weniger Atome erreichen, sind auch in der Halbleiterproduktion Grenzen erreicht. „Die größte Veränderung für Computerchips seit 40 Jahren" nannte Intel daher sein Ende Jänner präsentiertes neues Design, das sich anstelle von Siliziumdioxid als Isolator auf eine neue Substanz verlässt. Moores Law - die Verdoppelung der Transistoren auf einem Chip im Zweijahrestakt - ist damit wieder zurück im Rennen.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt beim Element Hafnium, einem äußerst korrosionsbeständigen Metall, das unter anderem für die Produktion von Kontrollstäben in Atomreaktoren verwendet wird. Als Isolator in den Transistoren zeigt sich eine Hafnium-Mischung elektrisch effizienter als das bisher genutzte Siliziumdioxid: Der geringere Energieverlust durch Leckströme ermöglicht es nach Angaben von Intel die Performance der Transistoren um 20% zu verbessern.

„Dies erlaubt es, das evolutionäre Wachstum, wie wir es nach Moore bisher gesehen haben, weiterhin aufrecht zu erhalten und zu verbessern", verdeutlicht Stephen Fischer, Principle Architect für den Penryn-Prozessor, so der Codename der neuen Kernarchitektur.

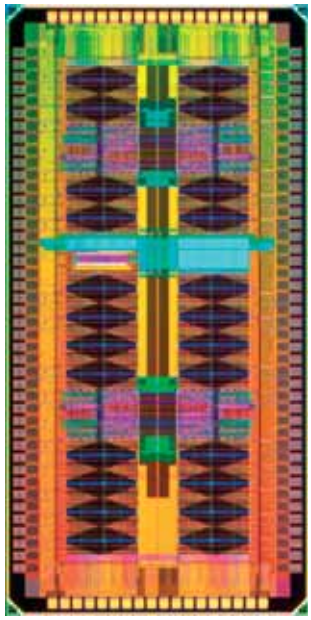
Frische Rezeptur

Mit der Anzahl der Transistoren pro Flächeneinheit steigt nicht nur die Performance eines Chips. Mehr Prozessoren auf einem Wafer untergebracht, bedeuten eine kostengünstigere Produktion. Und die Wirtschaftlichkeit greift noch tiefer: Weil am Halbleiter alles näher beisammen liegt und kleiner ist, wird weniger Strom verbraucht, was wiederum Leckströme und damit die Hitzeentwicklung reduziert.

Doch die Miniaturisierung hat ihre Grenzen: Während das sogenannte Gate den Transistor ein- und ausschaltet, kümmert sich der darunter liegende Isolator um die „Abdichtung" des stromführenden Kanals. Um Transistoren allerdings mehr Performance abzuringen, wurde der Isolator zunehmend ausgedünnt, was dazu führte, dass bei der aktuellen 65-Nanometer-Prozesstechnik die Schutzschicht nur noch 1,2 Nanometer (nm) und damit gerade einmal fünf Atomlagen „dick" ist.

Hier sollen nun Hafnium-Isolierschichten ansetzen. Diese sind besonders undurchlässig und ermöglichen so eine weitere Verkleinerung beim Prozessordesign. Die Bahnen auf einem Chip lassen sich daher künftig in einer Auflösung von 45 nm bedrucken. Zwar ist der neue Isolator etwas dicker, doch er reduziert die Leckströme im Vergleich zum Siliziumdioxid auf weniger als ein Zehntel. Dies erhöht die Energieeffizienz des Halbleiters deutlich - eine Eigenschaft, die sich etwa in Notebook-Prozessoren gut verwerten lässt.

„Wir bringen damit auf der Fläche einer Blutzelle 400 Transistoren unter", verdeutlicht Kelin Kuhn, 45 nm Device Group Leader, die Maßstäbe. Weil Hafnium eine andere Arbeitsumgebung als Silizium verlangt, arbeitet auch in der Transistor-Gate-Elektrode eine neuartige Metallmischung. Über deren Zusammensetzung hält sich Intel allerdings bedeckt.



Der Prototyp eines Embedded-DRAM-Chips von IBM: Die 45-nm-Produktion beginnt bei Big Blue ebenfalls 2008.

Vorsprung und Verfolgung

Ihre Premiere feiern die Penryn-Kerne in der Chip-Generation des kommenden Jahres: Sowohl Intels Dual-Core-CPUs Wolfdale als auch die Yorkfield-Chips mit vier Kernen werden gemeinsam mit den Xeon Multi-Core-Prozessoren im 45-Nanometer-Verfahren gefertigt. Insgesamt sind an die 15 Chips geplant, fünf Modelle sind nach Angaben des Unternehmens bereits vorhanden.

Wenngleich Intel mit Penryn einen Zeitvorsprung gegenüber der Konkurrenz von zumindest einem Jahr ankündigte, steht der Chip-Riese mit seinem Griff zu neuen Materialien längst nicht alleine da. Nahezu zeitgleich teilte IBM mit, dass im Werk in East Fishkill ab 2008 ebenfalls im 45-nm-Verfahren produziert werde. Basis ist auch bei Big Blue eine so genannte „High-k Metal Gate"-Technologie, die gemeinsam mit AMD, Sony und Toshiba entwickelt wurde.

Mit im Rennen ist auch Texas Instruments, das für Mitte 2008 ebenfalls einen 45-nm-Prozess in Aussicht stellte.

AMD dürfte den Schritt erst gegen 2009 schaffen - und damit ein ganzes Jahr später als Rivale Intel. Dann allerdings will man mit dem Fusion-Chip Furore machen: Immerhin soll die Integration von CPU und Grafikrecheneinheit in einem Chip zu einem besonderen Leistungssprung verhelfen.

Gewinnspiel: Mehr Lebensenergie!

Gewinnen Sie mit MONITOR „Lebensenergie“ im Kurmittelhaus der Therme Oberlaa-Wien.

Das Zentrum für Lebensenergie im Kurmittelhaus der Therme Oberlaa-Wien bietet verschiedenste Techniken an, die alle zum Ziel haben, die Lebens-Energie wieder ins Lot zu bringen (Ayurveda, Yoga, verschiedenste Massagetechniken aus der traditionellen chinesischen Medizin etc.).

Dass einer Maschine regelmäßig Energie zugeführt werden muss und dass sie auch gewartet werden muss ist jedem klar - doch auch der Mensch „funktioniert“ nur, wenn er genügend Energie hat beziehungsweise wenn sein Energiepegel ausgewogen ist.

In kurzer Zeit Energie tanken kann man mit individuell abgestimmten Vitalpaketen (im Wert von je 49,70 Euro) bestehend aus:

- 30 Min. klassische Massage
- 20 Min. Rotationsliege und
- 30 Min. Wickel

MONITOR verlost zwei dieser Lebensenergie-Pakete! Schicken Sie uns einfach ein E-Mail bzw. eine ausreichend frankierte Postkarte mit dem Kennwort „Therme Oberlaa“. Einsendeschluss: 19. April 2007 (Poststempel), Mailadresse: office@monitor.co.at, Postadresse: Monitor, Leberstraße 122, 1110 Wien. (Das Gewinnspiel erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges; Mitarbeiter des Bohmann-Verlages sind von der Teilnahme ausgeschlossen.)

Farblaserdrucker mit integrierter Duplexeinheit

Neu bei Canon: Farblaserdrucker i-Sensys LBP5360 mit PCL-Kompatibilität und integrierter Duplexeinheit.

Das Modell besitzt eine integrierte Netzwerkkarte und ist als Drucker für kleinere bis mittlere Arbeitsgruppen ausgelegt. Er erzielt eine Druckauflösung von bis zu 9.600 x 600 dpi (mit AIR) und ein Drucktempo von 21 Seiten pro Minute für Schwarzweiß- oder Farbdokumente. Für den Druck der ersten Seite benötigt er nur etwa zehn Sekunden; dank Canon-Color-on-Demand-Fixierung entfällt praktisch die Vorwärmzeit im Standby-Modus.

Das vertikale Inline-Vierfarbdruckwerk des LBP5360 ermöglicht einen kurzen Papierweg und ein kompaktes Druckerformat. Die Frontbedienung des Systems erleichtert Drucksteuerung, Papierbevorratung, Ablesen der Statusanzeige und Wechsel der vier separaten All-in-One-Farbcartridges. Große Druckjobs erledigt der LBP5360 mit einer Papierkassette für bis zu 250 Blatt und einen Mehrzweckeinzug für bis zu 100 Blatt. Mit einer optional erhältlichen Kassette für bis zu 500 Blatt lässt sich die Gesamtkapazität auf 850 Blatt erweitern.

Die eingebaute Netzwerkkarte mit Remote User Interface (RUI) gestattet den Einsatz des Druckers im Netzwerk sowie die übersichtliche Druckerverwaltung auch per Internet. Die Standard-Speicherkapazität von 128 MB kann auf 256 beziehungsweise 384 MB erweitert werden. Optional ist eine 20-GB-Festplatte erhältlich. Zur Entlastung des Netzwerkes lassen sich dort Fonts, Logos und elektronische Wasserzeichen oder auch Dokumente für den Ausdruck zu einem späteren Zeitpunkt speichern. Vertrauliche Dokumente können über die Funktion „Secure Print“ beim Einsatz im Netzwerk geschützt werden. Die unverbindl. Preisempfehlung inkl. MwSt. liegt bei 1.099 Euro.

www.canon.at

„3 in 1“-Powerline-Adapter

Die neueste Generation von Powerline-Adaptern von ARP Datacon verbindet nicht nur PCs über das Stromnetz, sondern sorgt auch für den kabellosen Datentransfer.

Powerline-Geräte wie der neue „3 in 1“-Adpater von ARP Datacon sind netzwerkfähig und mutieren die Strom-Steckdose zur vollwertigen DSL- und Ethernet-Schnittstelle, so dass über einen einzigen Adapter mehrere Computer mit RJ45-Kabel und/oder drahtlos an das Netzwerk angeschlossen werden können.

Die Technologie erlaubt Übertragungsraten von theoretisch bis zu 85 Mbps und funktioniert bei optimalen Verhältnissen bis zu einer Distanz von ca. 300 Metern. Auch Audio- und Videodaten lassen sich übertragen. Der „3 in 1“ ist ein Powerline-Adapter, der zusätzlich mit einem 4xRJ45-Port ausgestattet ist und somit als 10/100-Mpbs Ethernet-Switch funktioniert. Damit lassen sich beliebige Geräte im Netzwerk verbinden und Ressourcen wie Drucker, Datenspeicher (NAS) oder externe Laufwerke von allen PCs direkt nutzen.

Die Daten im Netzwerk werden via TCP/IP übermittelt. Der Adapter dient zudem als Wireless Access Point. Die Daten werden mit 54 Mbps kabellos vom Powerline-Adapter an den Computer übermittelt (IEE802.3/802.3u/802.11b/g). Um eine sichere Datenübermittlung zu gewährleisten, wird mit dem Gerät eine 56-Bit-Verschlüsselungssoftware mitgeliefert. Der Preis für den Adapter beträgt 136,80 Euro inkl. MwSt. Für die Installation eines Powerline-Netzwerkes werden mindestens zwei Adapter benötigt.

www.arp.com

Tagesordnungspunkt: Wohlfühlen

Das Loipersdorf Spa & Conferenzhotel hat sich nach der Erweiterung mit einem hauseigenen Spa-Bereich einem ganzheitlichen Konzept verschrieben und dabei selbst übertroffen.

Mit dem etwas sperrig formulierten Motto „Mehr im Leben" stellt das Thermenland Congress Center seine neue Unternehmensphilosophie vor und macht sich von der Therme Loipersdorf unabhängiger. Energie, Beauty und Genuss sollen für ein harmonisches Lebensgefühl sorgen, das auch bei beruflichen Veranstaltungen, wie Tagungen und Workshops zu guten Ergebnissen beiträgt.

Alle audio-visuell modernst ausgestatteten und ansprechend gestalteten Konferenzräume sind durch große Glasfronten mit Tageslicht durchflutet. Sie öffnen den Raum hin zum umliegenden steirischen Hügelland und ermöglichen zwischendurch immer wieder wohltuende Augen-Blicke. In den Arbeitspausen sorgen Nackenmassagen für Entspannung und neue Energie. Nach einem anstrengenden Arbeitstag entfaltet das Hotel aber seine ganze neue „Wellnesskunst":

Ein 38 Meter langer Indoorpool und modernst ausgestattete Gymnastik- und Fitnessräume mit Trainer stehen für einen körperlich aktiven Ausgleich zur Verfügung. Für ruhebedürftige Gäste bieten die verschiedenen Saunen und die dazugehörigen kleinräumigen Ruhebereiche Gelegenheit zum Abschalten und Entspannen. Großzügige Öffnungszeiten und aufmerksames, freundliches Service ergänzen die sehr positive Atmosphäre. Die beeindruckendste Attraktion des neuen Spa-Bereichs: Alle Räume sind mittels einer Glasfront nach außen zur Landschaft hin geöffnet. In einer Saunakammer ein wirklich außergewöhnliches Erlebnis. Ein reichhaltiges Schönheitspflegeprogramm mit klassischen und asiatischen Behandlungen und Massagen runden das Angebot ab. (mgr)

Bücher

IT-Cartoons

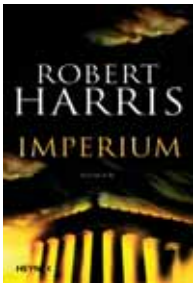
Als Computer-Cartoonisten haben sich die beiden Bregenzer Harald Ritsch und Marcus Renn mit ihrer Serie „Schlagseite" im deutschen Computermagazin ct einen Namen gemacht. Nun bringt der Eichborn-Verlag die 50 besten Cartoons in gesammelter Form als Buch heraus. Bei „Vom Windows verweht" ist also Lachen angesagt!

H.Ritsch, M. Renn: Vom Windows verweht.
64 Seiten.

Körpersprache

„Ein Lächeln sagt mehr als 1.000 Worte" - was verraten wir mit unserer Gestik und Mimik? Der erstmals vom United Soft Media Verlag auf DVD-ROM herausgebrachte Kurs „Samy Molcho - Mit Körpersprache zum Erfolg 2.0" schult den kompetenten Umgang mit Körpersprache als Schlüsselqualifikation im persönlichen und beruflichen Miteinander. Der Anwender nimmt interaktiv an einem Seminar über Mechanismen zwischenmenschlicher Kommunikation teil. Eingehend wird die eigene und fremde Gestik analysiert. Vielseitige Alltagsbeispiele legen die Bedeutung einzelner Körperpartien für die gesamte Körpersprache dar. Mittels anschaulicher Video- und Fotosequenzen im Vollbildmodus entschlüsselt Professor Molcho die Zusammenhänge komplexer Körpersignale in jeder Lebenslage. Zum Themenspecial „Beruf" zeigen insgesamt 60 Minuten Videoclips, wie man sich gezielt auf Bewerbungs- und Verkaufsgespräche sowie Besprechungen und Verhandlungen vorbereitet.

Sehen und Hören: Imperium



Intrigen, Mordlust, Machtgier: Diese Ingredienzien hat Bestseller-Autor Robert Harris für sein Buch „Imperium" gekonnt gemixt, das nun gedruckt und auch als Hörbuch bei Random House Audio/Heyne erschienen ist. Rom, in der Antike: Ein unbekannter junger Anwalt - hochintelligent, sensibel und enorm ehrgeizig - betritt das Zentrum der Macht. Er hat nur ein Ziel: Er will nach ganz oben. Der Name des jungen Anwalts ist Marcus Tullius Cicero, Außenseiter, Philosoph, brillanter Redner und der erste Politiker modernen Stils.

Richtig Reisen: Südengland

Diese Landschaften sind ein Dorado für Individualisten: Hügelketten, Weiden und Wäldchen, durch die sich schmale Landstraßen schlängeln. Die Moorgebiete von Dartmoor und Exmoor. Die Klippen, Seebäder und Sandstrände an den Küsten. Dann die fantastischen Gärten, die trutzigen Burgen und die reizenden Dörfer mit ihren urigen Pubs. Das neue Richtig-Reisen-Handbuch „Südengland" aus dem Hause DuMont (Autorin: Ingrid Nowel) erschließt die Vielfalt dieser Region: mit den besten Erkundungs-Touren, vielen außergewöhnlichen Extra-Tipps, starker Fotografie und einer leserfreundlichen Gliederung. ❑

Inserentenverzeichnis

ARP Datacon 31
cpsd 17
Distrelec 7
FieldWorX 21
ICNM 39
IDC 36
InterSystems 25
KatalogX 37
k.section 35
KSI 41
Maxdata 2.U
mobil-data 23
mPAY24 43
SAP 4.U
Siemens Enterprise 13
Stadler 5
Sybase 19
Tally Genicom 15
WKO 9

Vorschau auf Mai 2007

Neue Trends im Bereich Informationssuche und -management, Archivierung, Dokumentenmanagement

Branchenmonitor: Öffentlicher Sektor

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Alexander Havlik . . . . . havlik@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Mag. Martina Jedlicka . . . . . jedlicka@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

So erreichen Sie uns: Abohotline: 01-74095-466, E-Mail: abo.zv@bohmann.at
Monitor im Internet: http://www.monitor.co.at

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Conrad Gruber, Christian Henner-Fehr, DI Georg Lankmayr, Lothar Lochmaier, DI (FH) Robert Ludwig, Mag. Renate Maier-Gilly (mgr), Alexandra Riegler, Dipl.-Hdl. Ing. Ernst Tiemeyer, Dr. Christine Wahlmüller, Mag. Christoph Weiss, Dr. Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Alexander Havlik- **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, E-Mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,70 - **Monitor-Jahresabo:** € 33,20 - **Auslandsabo:** € 59,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2007 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 4. Quartal/2006: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Lösungen von SAP können ganz klein anfangen
und dann Stück für Stück wachsen?

Klingt wie unsere Firmengeschichte.

Softwarelösungen für Unternehmen jeder Größe und Branche, die jederzeit erweiterbar sind. Kein Wunder, dass mehr als 65%* der SAP-Kunden kleine und mittelständische Unternehmen sind. Jeder von ihnen kann aus täglicher Praxis-Erfahrung sagen: SAP. Wie für mich gemacht.
Mehr über SAP®-Lösungen in jeder Größe unter **www.sap.at/mittelstand**

©2007 SAP AG; SAP und das SAP-Logo sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern. O&M SAP EC 12/07 AT
*Basis: bei Dun & Bradstreet, Inc., gelistete kleine und mittelgroße Unternehmen mit 1 bis 2500 Mitarbeitern. Dazu zählen auch SAP-Kunden, die über Partner vertriebene SAP® All-in-One und SAP® Business One Lösungen einsetzen.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

SAP®